

Затверджено  
Наказ Вищого навчального закладу  
Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі»  
18 квітня 2019 року № 88-Н  
**Форма № П - 4.04**

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ**  
**„Полтавський університет економіки і торгівлі”**  
Інститут економіки, управління та інформаційних технологій  
Форма навчання заочна

Кафедра фінансів та банківської справи

**Допускається до захисту**  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ В.В. Карцева  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 р.

**ДИПЛОМНА РОБОТА**  
*на тему:*  
**ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ’ЄКТ АНАЛІЗУ ТА**  
**ПРОГНОЗУВАННЯ**  
(за матеріалами ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»)

*зі спеціальності* 072 „Фінанси, банківська справа та страхування”  
освітня програма «Фінанси і кредит»  
освітнього ступеня магістра

**Виконавець роботи**                      Бородінова Наталія Ігорівна

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Науковий керівник**                      Горбунова Олена Андріївна

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Рецензент**                                      Ухань Микола Федорович

**Полтава 2019**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Економічна сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства.....	6
1.2 Особливості управління прибутком підприємства.....	13
1.3 Методичне забезпечення аналізу та прогнозування прибутку підприємства.....	19
Висновки за розділом 1.....	28
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПАТ «НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ ЗАВОД СІЛЬГОСПМАШИН».....	30
2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин».....	30
2.2 Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів підприємства.....	39
2.3 Оцінка факторів впливу на прибуток підприємства .....	50
Висновки за розділом 2.....	62
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ ЗАВОД СІЛЬГОСПМАШИН».....	64
3.1 Оптимізація прибутку підприємства на основі маржинального аналізу.....	64
3.2 Прогнозування прибутку та визначення резервів забезпечення прибуткової діяльності підприємства.....	72
Висновки за розділом 3.....	85
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89
ДОДАТКИ.....	99

## ВСТУП

У сучасних умовах в Україні спостерігається тенденція значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості, а в деяких випадках навіть збитковості підприємства. До цього спонукають: недостатня кількість оборотних коштів, податкове навантаження на бізнес, нестабільна економічна ситуація в країні, як наслідок, непривабливий інвестиційний клімат для потенційних інвесторів.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства.

З метою нейтралізації ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності, прибуток підприємства потребує постійного аналізу та прогнозування. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань його аналізу та прогнозування.

Дослідження проблем аналізу та прогнозування в системі управління фінансовими результатами діяльності підприємств викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Л.В. Бадалова, І.О. Бланка, М.І. Баканова, Ю. Брігхема, Б.В. Данилишина, Л.О. Денисенко, В.В. Ковальова,

В.В. Костецького, Ю.О. Кучерявенко, А.М. Поддєрьогіна, О.В. Рябенкова, Р.В. Сайфуліна, Г.В. Тельнової, Є.Ю. Ткаченко, І.А. Маркіної та багатьох інших вчених-економістів.

Незважаючи на значний науковий внесок у сфері менеджменту фінансових результатів, невирішеними залишаються питання сучасного стану їх формування на підприємствах України, а також узагальнення основних напрямів вдосконалення аналізу та прогнозування прибутку із застосуванням сучасних розробок та існуючої прогресивної практики діяльності суб'єктів господарювання.

Мета дипломної роботи полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних і практичних засад аналізу та прогнозування прибутку підприємства.

Враховуючи теоретичну актуальність та практичну значущість проблеми аналізу та прогнозування прибутку підприємства, в дипломній роботі були поставлені та вирішені наступні завдання:

- визначено економічну сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства;
- розкрито особливості управління прибутком підприємства;
- розглянуто методичне забезпечення аналізу та прогнозування прибутку підприємства;
- надано загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»;
- проведено аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів підприємства;
- оцінено фактори, що впливають на прибуток підприємства;
- проведено оптимізацію прибутку підприємства на основі маржинального аналізу;
- здійснено прогнозування прибутку та визначено резерви забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес аналізу та прогнозування прибутку підприємства. Предметом дослідження є теоретичні основи та практичні аспекти аналізу та прогнозування прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин».

У дипломній роботі використовувались такі методи дослідження як: системний аналіз, синтез, інформаційне моделювання, абстрагування та конкретизація, статистичні і аналітичні розрахунки; методи порівняння і аналізу, групування та графічний метод для наочного зображення результатів дослідження.

Теоретичною та методичною основою дослідження стали нормативно-правові акти України, монографії, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері фінансового менеджменту, а також розробки та наукові статті з проблем управління прибутком суб'єктів підприємництва.

Інформаційна база дослідження ґрунтується на нормативно-довідковій та науковій літературі. Фактичні дані отримано з матеріалів фінансової звітності досліджуваного підприємства. Обробка даних здійснювалася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Результати дипломного дослідження були апробовані на XLII Міжнародній науковій студентській конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2018 рік «Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства», м. Полтава, 26-28 березня 2019 р. (додаток А).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

### ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Економічна сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства

У сучасних умовах розвитку економіки України вітчизняний бізнес набуває особливої динамічності. Це пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і зарубіжних підприємств, підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку.

З іншого боку, підприємства є також споживачами різних видів ресурсів. У процесі своєї господарської діяльності вони вступають у взаємодію з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами тощо). Тому, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, кожне підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової та інших служб підприємства. Однак на сучасному етапі розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансами підприємства з метою фінансового забезпечення його діяльності, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Враховуючи ринкові умови господарювання, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів [42].

Прибуток – основне джерело розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що він

характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці.

Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу».

Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але на нашу думку, поняття «дохід» ширше поняття «прибуток». Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохід підприємства.

Дохід – це загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку

від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства.

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

Джерело	Визначення
1	2
Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
Буряковський В.В. [14]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
Предборський В.А. [73]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Білик В.О., Саблук П.Т. [28]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов’язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах; 4) як результат існування монополії



1	2
Мочерний С.В. [30]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво
Алексєєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [34]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами
Гальчинський А.С. [18]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [62]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні
Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [38]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань
Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. [84]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами
Філімоненков О.С. [87]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм
Біла О.Г. [7]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [71]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Аналіз категорії «прибуток» дає змогу зробити висновок про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають сутність прибутку підприємства. Так, не можемо погодитися з тим, що прибуток – це:

- перетворена форма додаткової вартості, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника;

- мірило фінансового здоров'я підприємства, яке характеризує рентабельність вкладення коштів в активи конкретного підприємства;

- різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;

- фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства;

- фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на засадах самофінансування.

З точки зору Філімоненкова О.С., прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм [87]. Ми вважаємо дану дефініцію значною мірою не повною, оскільки вона не розкриває звідки саме береться ця вартість додаткового продукту.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати», прибуток розглядається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. На нашу думку, дане визначення не повністю розкриває зміст даної категорії, оскільки у визначення вноситься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобічно, з точки зору бухгалтерського обліку, як свідчення успішної чи навпаки збиткової діяльності фірми.

Проаналізувавши дані визначення, можемо зробити висновок про те, що поняття «прибутку» кожним вченим тлумачиться по-різному, але нами було виділено наступні спільні риси:

– прибуток зазвичай визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Якщо з визначенням валового доходу немає проблем (це добуток кількості реалізованої продукції та ціни одиниці товару), то що потрібно включати у валові витрати? З точки зору бухгалтера, до витрат зараховують явні грошові витрати;

– прибуток – це один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства;

– спільною ознакою також є визнання джерелом прибутку творчої діяльності. На нашу думку, доцільно використовувати визначення прибутку як доходу на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

З метою більш глибокого та правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб'єкта важливо звернути увагу на підходи до класифікації прибутку за різними критеріями. Дослідження наукової літератури показало відсутність єдиного підходу до класифікації прибутку. Загалом, в розглянутих джерелах найчастіше згадуються такі види прибутку, як чистий, нерозподілений, балансовий та валовий, оподатковуваний, економічний та бухгалтерський.

Як зазначає Шевчук С.В. [93], головним недоліком всіх класифікацій є відсутність її мети, як головного орієнтиру, який вказує на те, для чого пропонується та чи інша підстава. Крім того, у виділених різними авторами ознаках попри різну назву спостерігається семантична подібність одиниць розподілу. Наприклад, в різних джерелах виділяються ознаки: за джерелами формування прибутку, за основними видами діяльності, за джерелами формування. При цьому, у всіх випадках мова йде про прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для власників важливою є інформація про прибутковість окремих видів діяльності, величину прибутку, який йде на розвиток підприємства та виплату дивідендів. Для потенційних інвесторів та власників простих акцій важливою є

інформація про суму чистого та розподіленого прибутку, оскільки від цих показників залежить величина дивідендних виплат.

Зацікавленість державних органів в інформації про прибуток підприємства визначається необхідністю сплати податків та статистичним спостереженням за економічними процесами. До інших кредиторів можна віднести фінансові установи та контрагентів підприємства. Інтерес щодо прибутку від окремих видів діяльності виникає у цієї групи кредиторів у випадку наявності фінансових зобов'язань позичальника, отриманих під виконання виробничих та інвестиційних програм. Щодо чистого прибутку, то його наявність є одним з засобів захисту від можливого банкрутства підприємства, як наслідок є певною гарантією виконання підприємством своїх зобов'язань.

В таблиці 1.2 наведено найбільш повну, на наш погляд, класифікацію прибутку.

Таблиця 1.2 – Класифікація прибутку підприємства

Ознаки класифікації	Види прибутку за відповідними ознаками
Джерела формування прибутку, які використовуються в його обліку	- прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг; - прибуток від реалізації майна; - прибуток від позареалізаційних операцій
Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	- прибуток від операційної діяльності; - прибуток від інвестиційної діяльності; - прибуток від фінансової діяльності
Склад елементів, що формують прибуток	- маржинальний прибуток; - балансовий або валовий прибуток; - чистий прибуток
Характер оподаткування прибутку	- оподатковуваний прибуток; - прибуток, що не підлягає оподаткуванню
Період формування прибутку	- прибуток попереднього періоду; - прибуток звітного періоду; - прибуток планового періоду
Характер інфляційного «очищення» прибутку	- прибуток номінальний; - прибуток реальний
Характер використання прибутку	- капіталізований (нерозподілений прибуток); - спожитий (розподілений) прибуток
Регулярність формування прибутку	- регулярно формований; - надзвичайний прибуток.
Значення підсумкового результату господарювання	- позитивний результат (прибуток); - негативний результат (збиток).

Джерело: розроблено автором на основі [50,80,93]

Запропонована класифікація прибутку надає можливість заздалегідь оцінити величину прибутку і фактори, які можуть вплинути на його зміну.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до визначення категорії «прибуток», можна констатувати, що існуючі підходи є взаємодоповнюючими. Категорія прибуток має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації. На нашу думку, прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Побудова правильної класифікації прибутку повинна здійснюватися виходячи з практичних потреб конкретної науки, та з отриманням вимог логіки щодо поділу понять: повноти поділу, наявності єдиної підстави та послідовності.

## 1.2 Особливості управління прибутком підприємства

Вирішальну роль у стійкому розвитку та функціонуванні будь-якого підприємства відіграє його прибутковість. Прибуток є головною метою підприємницької діяльності та головним критерієм оцінки ефективності діяльності, а також виступає основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства. В умовах високої конкуренції забезпечення ефективного управління прибутком є важливою ланкою в процесі діяльності підприємства, адже він є найбажанішим результатом.

Н.С. Бондаренко зазначає, що під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [13].

Т.А. Говорушко розглядає процес управління прибутком підприємства як

комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення [23].

Т.Є. Воронкова вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [16].

С.Є. Николишин визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [57].

На думку Бланка И.А. управління прибутком – процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу, і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [11].

Таким чином, управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

Управління прибутком полягає:

- у збільшенні доходів підприємства;
- зменшенні витрат;
- формуванні та реалізації ефективної податкової політики;
- оптимальному розподілі прибутку.

В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і

матеріальних потреб трудового колективу [88].

Процес управління прибутком займає вагоме місце в системі управління підприємством загалом. Адже його завданням є пошук шляхів найбільш ефективного формування прибутку та його оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення зростання господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової вартості. Основні завдання управління прибутком наведено на рисунку 1.1.

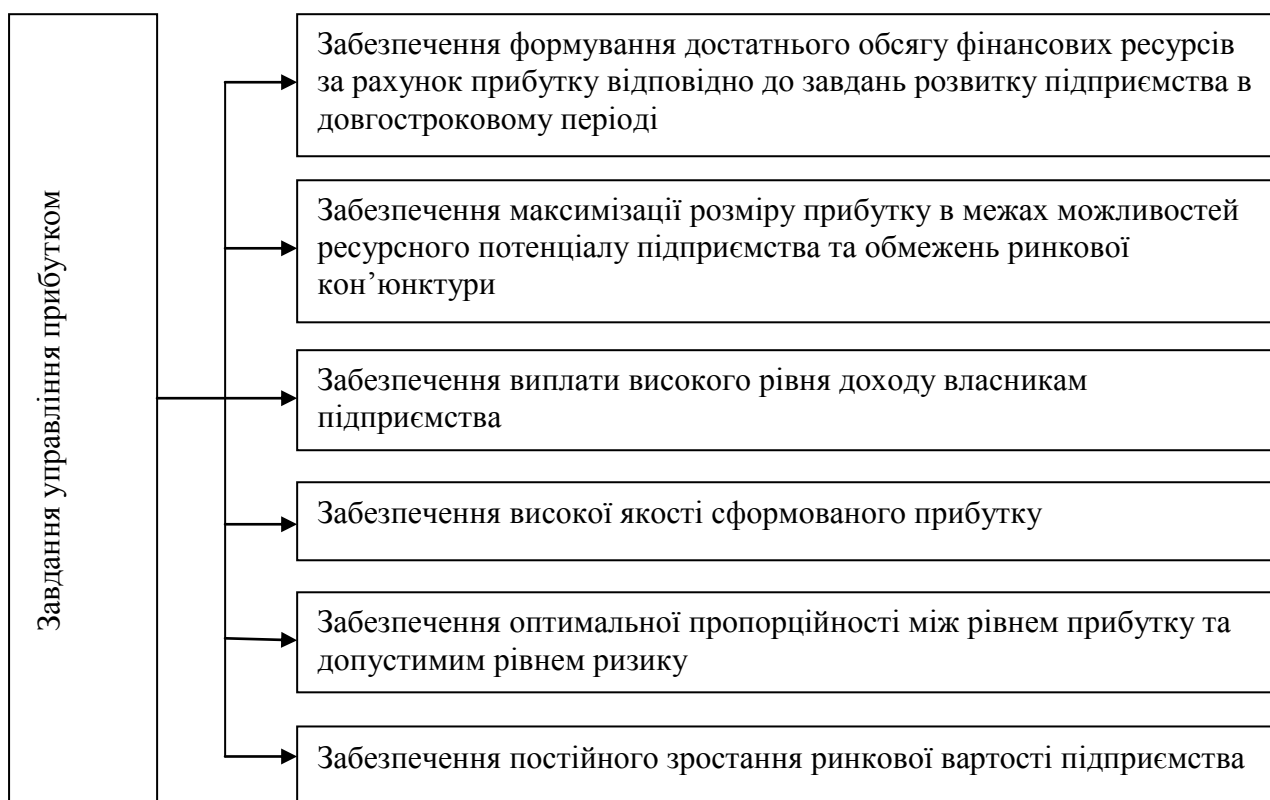


Рисунок 1.1 – Завдання управління прибутком підприємства

Джерело: складено автором на основі [95]

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Ефективне управління прибутковістю необхідне для забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з

інтересами держави і персоналу підприємства.

До складу основних функцій управління прибутком належать:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;
- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку [90].

Управління прибутком повинно бути логічно пов'язано із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дасть змогу збільшити не тільки доходи підприємства, а й доходи його власників і працівників [13].

Задля здійснення ефективного управління прибутком підприємства на основі досліджених джерел визначено такі принципи управління прибутком (рис. 1.2).

Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності.

Принцип безперервності пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.

Принцип системності визначає, що метою розроблення управлінських



рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень.

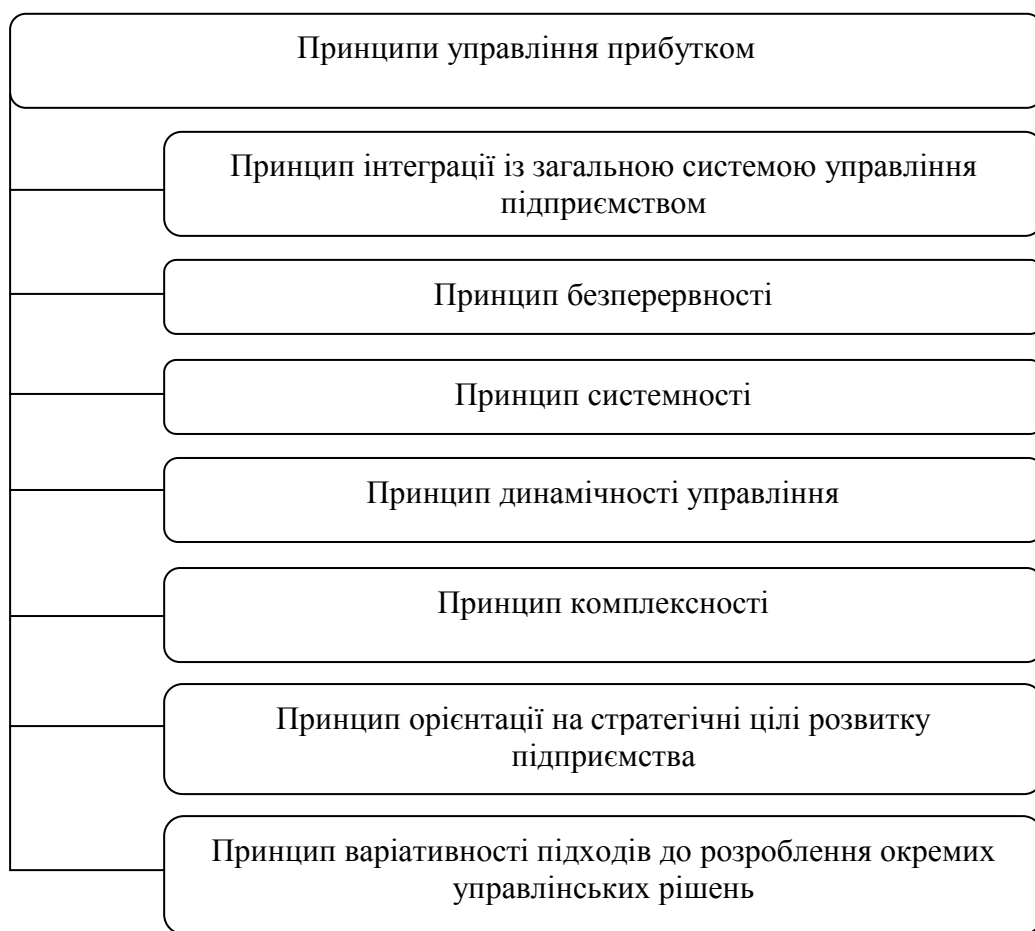


Рисунок 1.2 – Принципи управління прибутком підприємства  
Джерело: складено автором на основі [33]

Принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом.

Принцип динамічності управління вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Принцип варіативності підходів до розроблення окремих управлінських рішень полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийнятті на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

Аналіз теорії та практики економічного управління різними

економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком наступних підходів: системного, комплексного, процесного, нормативного, адміністративного, поведінкового, ситуаційного, маркетингового, кількісного (математичного) [27].

Як правило, українськими фінансовими менеджерами застосовується системний підхід до управління прибутком, який передбачає вивчення способів організації підсистем в одне ціле і вплив процесів, що відбуваються у системі в цілому на окремі її ланки. Виходячи з цього, структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком за системним підходом повинна включати в себе складові, здатні забезпечити оптимізацію та мінімізацію найбільш вагомих чинників впливу на обсяг прибутку (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Структурна схема управління прибутком підприємства  
Джерело: складено автором на основі [37,67]

Таким чином, системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання.

Управління прибутком включає в себе такий елемент, як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці.

### 1.3 Методичне забезпечення аналізу та прогнозування прибутку підприємства

Адекватний аналіз прибутку підприємства зумовлений оптимальним вибором методичного підходу його проведення. Нині існують різні рекомендації щодо аналізу прибутку підприємства. Кожен автор має свою точку зору з цього питання, тому різні методики мають свої специфічні елементи.

Так, в Положенні про порядок проведення аналізу фінансового стану підприємства, затвердженому Міністерством фінансів України і Фондом державного майна України, оцінка фінансових результатів діяльності підприємства, ґрунтується на проведенні структурного і факторного аналізу прибутку підприємства [72].

За методикою, розробленою Шереметом А.Д., Сайфуліним Р.С., Негашевим Е.В., аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є першим етапом будь-якої оцінки діяльності підприємства, який ґрунтується на вивченні абсолютних показників які прямо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства [94].

Авторами Ковальовим В.В., Волковим О.Н. і Мец В.О. оцінку фінансових результатів діяльності підприємства запропоновано включати як до експрес-аналізу, так і до деталізованого аналізу фінансового стану [40,53].

За експрес-аналізу розмір прибутку оцінюється за основі вивчення показників прибутковості і рентабельності в динаміці. При деталізованому аналізі вивчається виробнича діяльність підприємства та тенденції зміни показників рентабельності.

Методика оцінки фінансових результатів, розроблена Балабановим І.Т. ґрунтується на проведенні аналізу прибутковості (рентабельності), який передбачає розрахунок відносних і абсолютних показників прибутковості та проведення директ-костингу [5].

Аналіз фінансових результатів за методикою Берднікової Т.Б., Ковальнової А.М., Лахтіонової Л.А. і Савицької Г.В. базується на оцінці ефективності використання капіталу, яка передбачає [6,41,46,80]:

- аналіз абсолютних і відносних показників прибутковості;
- проведення факторного аналізу;
- вивчення показників оборотності і ділової активності.

У навчальному посібнику авторами Білик М.Д., Павловською О.В., Притуляк Н.М., Невмержицькою Н.Ю. та Цал-Цалко Ю.С. [10,90] підкреслено, що аналіз прибутковості та рентабельності базується на:

- вивченні формування прибутку підприємства;
- факторному аналізу прибутку підприємства;
- розрахунку відносних показників рентабельності і вивчення їх у динаміці.

За підходом Савчука В.П. [81], аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен базуватися на:

- виявленні тенденцій зміни абсолютних показників прибутку, на основі звіту про фінансові результати;
- аналізі операційних витрат;
- розрахунку показників прибутковості (рентабельності) та вивченні їх у динаміці та у порівнянні їх з галузевими показниками;
- оцінці тенденцій зміни виручки та відносного валового доходу.

Як видно з вищевикладеного, існує багато методик аналізу прибутку підприємства, в більшості з яких акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку.

До основних факторів, що впливають на операційний прибуток, віднесено:

- ціну на реалізовану продукцію;
- обсяг реалізації продукції;
- структуру реалізованої продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- собівартість продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Сутність методичних підходів до розрахунку впливу на операційний прибуток вказаних вище факторів полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші фактори в цей час залишаються незмінними. Вплив кожного фактора на прибуток визначається за певним алгоритмом.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності підприємства прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами, тобто розрахувати показники рентабельності.

Нині в практичній діяльності будь-якого підприємства виняткового значення набуває прогнозування, оскільки воно дозволяє вчасно виявити негативні тенденції та вжити заходів щодо їх уникнення. Це стосується і формування прибутку, оскільки за достовірного прогнозування підприємствами

свого прибутку вони зможуть ефективніше управляти поточною діяльністю підприємства, розробляти реальні стратегічні плани та впроваджувати їх у практичну діяльність.

В цьому зв'язку необхідно з'ясувати сутнісні характеристики прогнозування. Вивчення літературних джерел, що стосується сутності прогнозування, дозволяє стверджувати про відсутність єдиної думки науковців щодо нього.

Так, великий енциклопедичний словник трактує прогноз (від грецького - prognosis – передбачення, пророкування) як «...будь-яке конкретне пророкування, судження про стан якого-небудь явища в майбутньому, у даний час значення імовірного судження про майбутнє на основі наукового дослідження» [12].

Під прогнозуванням тут розуміють «розробку прогнозу; у вузькому значенні – спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку якого-небудь явища. Як одна з форм конкретизації наукового передбачення в соціальній сфері перебуває у взаємозв'язку з плануванням, програмуванням, проектуванням» [12].

Економічна енциклопедія визначає прогноз як «науково обґрунтовану гіпотезу про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан». Під прогнозуванням у даному джерелі мається на увазі «розробка та складання прогнозів» [29].

Більшість авторів, таких як Владимирова Л.П., Романенко В.І., прогнозування розглядають як «науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкту в майбутньому, альтернативних шляхах і термінах їхнього здійснення», припускаючи під прогнозуванням «процес розробки прогнозів» [15,78].

Деякі автори (Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М., Юлдашев Р.Т., Тронін Ю.Н. і ін.) також розглядають прогноз, як деяке судження про майбутнє, але при цьому підкреслюють його імовірнісний характер: «Прогноз – це науково обґрунтоване, імовірнісне судження про

можливі стани об'єкту в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення» [21,98].

Існують думки, згідно з якими прогноз розглядається не як форма мислення, а як процес вивчення (пізнання). Так, Бабешко Л.О. під прогнозуванням розуміє «спеціальне наукове дослідження перспектив розвитку будь-якого явища, оцінку показників, що характеризують це явище для більш-менш віддаленого майбутнього» [4].

Єгоров Ю.Н. бачить сутність прогнозування «... в отриманні прогнозної інформації про майбутній розвиток визначених параметрів в обмеженій в часі і просторі області дослідження» [31].

Равікович Е.І. та Присенко Г.В. розглядає прогнозування як «різновид пізнавальної діяльності людини, спрямованої на формування прогнозів розвитку об'єкту на основі аналізу тенденцій його розвитку». На їхню думку прогнозування повинно «дати відповідь на запитання чого найбільш імовірно треба чекати в майбутньому, яким чином необхідно змінити умови, щоб досягти бажаного стану об'єкту в майбутньому» [77].

Крім вищенаведеного, прогнозування розглядається як складова фінансового механізму. Так, Єріна А.М. стверджує, що «інструментом мінімізації невизначеності є прогнозування, а прогнозом називає науково-обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень» [32].

На підставі проведеного дослідження сутності прогнозування систематизовано класифікацію прогнозів (рис. 1.4), яка дає можливості визначити напрями прогнозування прибутку підприємства.

За функціональною ознакою виділено пошуковий, нормативний і комплексний прогнози. Пошуковий (дослідницький, трендовий, генетичний) прогноз заснований на визначенні прибутку підприємства в майбутньому за умови збереження існуючих тенденцій зміни факторів, які на нього впливають. Нормативний (програмний, цільовий) прогноз базується на визначенні шляхів і

термінів досягнення певної суми прибутку. Комплексний прогноз прибутку складається з елементів як пошукового, так і нормативного прогнозів.

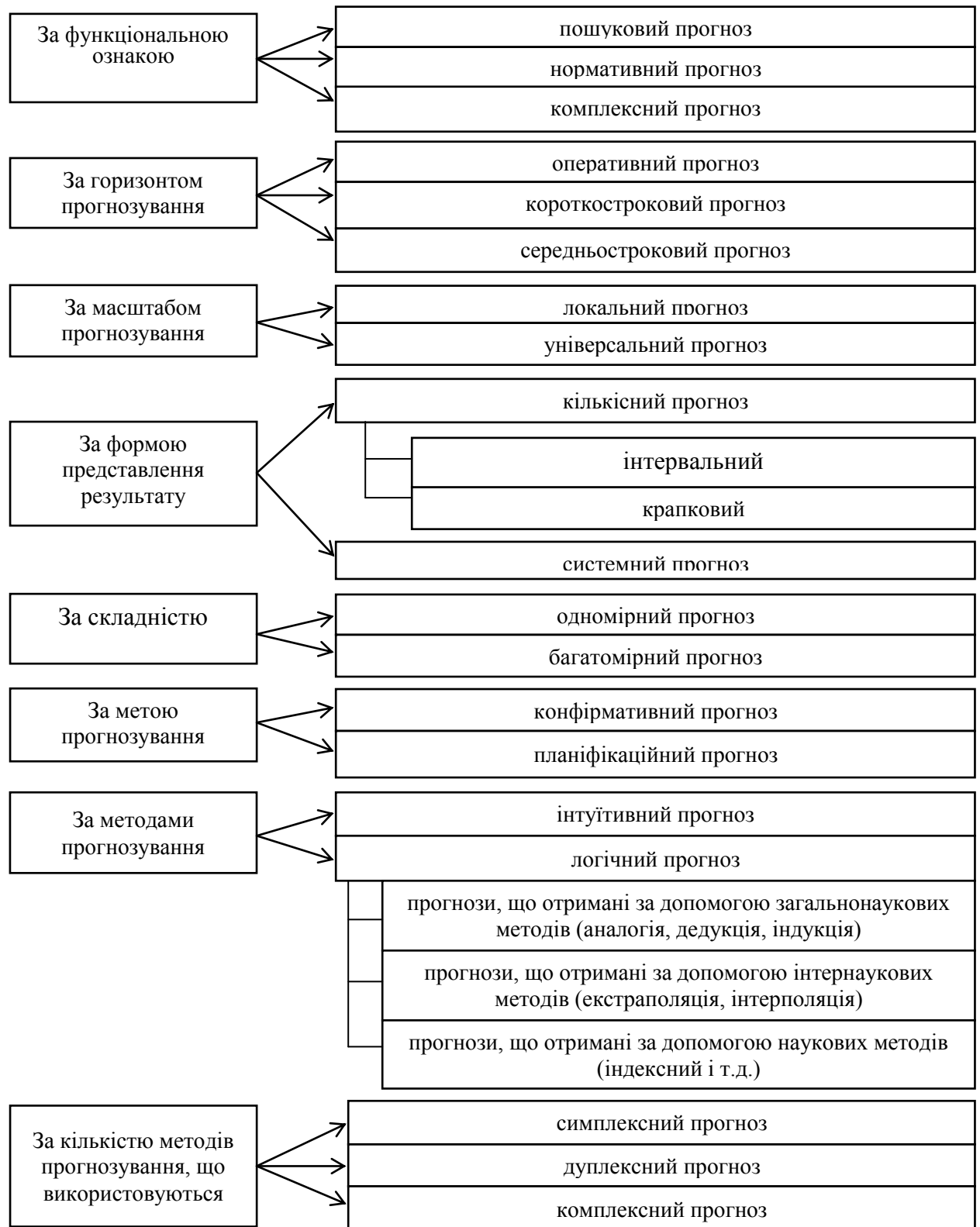


Рисунок 1.4 – Класифікація прогнозування прибутку підприємства

Джерело: систематизовано автором на основі [9]



За горизонтом прогнозування підприємствами можуть складатися такі прогнози прибутку: оперативні – до 1 місяця, короткострокові – до 1 року, середньострокові – 1-3 роки. На наш погляд при прогнозуванні прибутку не доцільно використовувати довгострокові прогнози, оскільки прогнозні значення будуть мати велику похибку прогнозу.

За масштабністю прогнозування прибутку виділено локальні та універсальні прогнози. Локальні прогнози використовуються для прогнозування прибутку на рівні підприємства. Універсальні прогнози прибутку можуть здійснюватися або в межах певної території, або в межах галузі, або виду економічної діяльності.

Результати прогнозування прибутку базуються на кількісних показниках, які мають чітко виражені вихідні параметри і поділяються на інтервальні, точкові і системні. Інтервальні прогнози прибутку представляють собою довірчий інтервалу з визначеним рівнем імовірності прогнозу. Точковий прогноз передбачає визначення єдиного значення прибутку. Системні прогнози базуються на системному вивченні прибутку підприємств.

За складністю можна виділити одномірні і багатомірні прогнози. Одномірний прогноз заснований на зміні одного фактору, що впливає на прибуток підприємства. Для багатомірних прогнозів характерна зміна кількох факторів. Також зазначені прогнози відрізняються наявністю взаємозалежних змінних.

За метою прогнозування можна виділити конфірмаційні та планіфікаційні прогнози. Метою конфірмаційних прогнозів є доведення або заперечення певного розміру прибутку підприємства. За допомогою планіфікаційних прогнозів виявляють тенденції зміни прибутку, які можуть бути покладені в основу планування.

За методами прогнозування виділено інтуїтивні і логічні прогнози. Інтуїтивні прогнози ґрунтуються на виявленні можливого розміру прибутку без попереднього логічного міркування і без використання принципів і методів

прогнозування. Для логічних прогнозів характерно використання певних принципів і методів прогнозування з подальшою оцінкою результату прогнозу.

Здійснена систематизація класифікації прогнозів дозволить більш чітко визначати напрями прогнозування прибутку підприємств в залежності від цілей прогнозування та інших відповідних ознак.

Залежно від кількості використовуваних методів прогнозування, виділяють: симплексні, дуплексні і комплексні прогнози прибутку. При розробці симплексного прогнозу використовується один метод прогнозування. Дуплексний прогноз припускає використання двох методів прогнозування. Комплексний прогноз складається за допомогою декількох методів [56].

Як, вже було зазначено розробка прогнозу прибутку може здійснюватися з використанням багатьох базових методів, але при фінансовому прогнозуванні найбільш поширеними є методи експертних оцінок, методи обробки просторово-часових сукупностей і ситуаційні методи [21].

Методи експертних оцінок є, мабуть, найпопулярнішими, і мають давню історію. Зокрема, так званий дельфійський метод (названий так у честь давньогрецького міста Дельфи, відомого своїми оракулами), базується на багатоступінчастому експертному опитуванні (методом «мозкової атаки») з наступною обробкою даних методами економічної статистики [86].

Метод колективної генерації ідей заснований на двох елементах: на розробці можливих варіантів розвитку об'єкту прогнозування з їхньою наступною оцінкою. Основу даного методу складає «мозкова атака» проблемної ситуації, що припускає вироблення певної ідеї з наступною її критикою і формулюванням контрідії [76].

Метод «комісій» ґрунтується на опитуванні експертів з подальшою статистичною обробкою отриманих відповідей, що характеризують як загальну, так і індивідуальну думку експертів. Результати проведеного опитування є базою для розробки гіпотез прогнозу.

Метод морфологічного аналізу є систематизованим охопленням інформації про можливі стани об'єкту прогнозування, з подальшою її обробкою за методом «морфологічної шухляди». В основі останнього лежить побудова матриці або дерева, що описує певні характеристики об'єкту, пересування рівнями яких дозволяє зробити висновок про можливий стан об'єкту прогнозування [91].

Метод написання сценаріїв припускає виявлення тенденцій розвитку об'єкту в часі з врахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, що змінюються. Як правило, прогнозні показники визначаються для песимістичного, базового й оптимістичного сценарію розвитку [91].

Розділяючи думку Терещенко О.О., можна сказати, що загальним недоліком експертних методів є відсутність відповідальності за якість отриманої прогнозної інформації [86].

Також обмеженість методів експертних оцінок полягає в тому, що в них є присутнім можливість помилкового судження і суб'єктивний елемент (часто буває, що експерт формує свою думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг).

Методи обробки просторово-часових сукупностей істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів. Так, дані методи можна узагальнити в двох групах: каузальні методи прогнозування і методи екстраполяції.

У каузальному прогнозуванні для визначення майбутнього обсягу чистого прибутку доцільно використовувати стохастичні методи, до яких відносять авторегресійні залежності і регресійний аналіз.

Методи екстраполяції засновані на перенесенні минулих тенденцій у майбутнє. Для прогнозування прибутку підприємства можливе використання трьох основних методів екстраполяції: екстраполяція тренду, ковзної середньої, експонентного згладжування.

Екстраполяція тренду базується на аналізі тенденцій зміни прибутку і прогнозуванні динамічних рядів, на основі трендового рівняння трендового рівняння [25].

Варто зазначити, що метод екстраполяції доцільно використовувати лише при відносно стабільній зміні прибутку підприємства.

Методи середніх величин засновані на розрахунку середнього значення показника на базі попередніх періодів. Найбільш розповсюдженим є метод ковзної середньої [86].

Методи ситуаційного аналізу ґрунтуються на моделюванні зміни прибутку підприємства на основі поліваріантності сценаріїв зміни зовнішніх і внутрішніх факторів і детермінованому моделювання динаміки зміни прибутку на згенеровані сценарії.

В цілому, необхідність використання окремих методів зумовлюється метою прогнозування та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

## Висновки за розділом 1

Вивчення теоретичних основ аналізу та прогнозування прибутку підприємства дозволило зробити наступні висновки.

1. На основі систематизації підходів до визначення сутності прибутку сформульовано, що прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, виступає головною

рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

2. В ході дослідження особливостей управління прибутком підприємства визначено, що управління прибутком підприємством – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

3. В результаті узагальнення методичних підходів до аналізу та прогнозування прибутку підприємства з'ясовано, що в більшості методик аналізу акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку, а використання методик прогнозування зумовлюється його метою та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПАТ «НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ ЗАВОД СІЛЬГОСПМАШИН»

#### 2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»

Історія ВАТ «Новоград-Волинськсільмаш» сягає корінням в минуле. В 1907 році на базі ливарної майстерні був створений механічний завод, який випускав соломорізки, плуги, борони, пічне литво. Це було напівкустарне виробництво, на якому працювало 30 чоловік. Через декілька років завод почав випускати молотилки з кінним приводом, віялки та ін. машини. Розквіт заводу припадає на 60-80 роки, коли завод був спеціалізований на випуск кормопереробних машин в кількості 30000 шт. в рік.

В даний час завод представляє собою машинобудівне підприємство, яке випускає с/г машини і має всі можливості для випуску різноманітної продукції. ВАТ «Новоград-Волинськсільмаш» – спеціалізоване підприємство по випуску кормо- та зернопереробної техніки, запасних частин до неї, товарів народного споживання. З 1996 р. завод почав випускати борошномельні агрегати АБМ «Колос» потужністю 300-500 кг на годину.

Сьогодні в номенклатурі заводу різноманітні технічні розробки необхідної для с/г техніки: картоплесаджалки, картоплекопачі, косарки, корморізки, грабліворушилки, комбикормові агрегати. Завод випускає також багато техніки для приватних і фермерських господарств, а також каркаси щитів та шафів для електророзподільної апаратури.

Згідно рішення загальних зборів акціонерів 31 березня 2010 року, в зв'язку з необхідністю приведення діяльності Товариства у відповідність до норм ЗУ «Про акціонерні товариства», було визначено тип товариства як публічне. Відповідно змінено назву Відкритого акціонерного товариства «Новоград- Волинський завод сільгоспмашин» на Публічне акціонерне товариство «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин».

Повне найменування товариства – Публічне Акціонерне Товариство «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин». Скорочене найменування – ПАТ «Новоград-Волинськсільмаш».

Місцезнаходження підприємства: 1700 Житомирська область, Новоград-Волинський р-н, м.Новоград-Волинський, вул.Шевченка,54.

ПАТ «Новоград-Волинськсільмаш» є спеціалізованим підприємством по виробництву кормо переробної техніки, машин і обладнання для механізації тваринництва, запчастин для них, товарів широкого вжитку, борошномельних агрегатів. Завод має зварювальне і механоскладальне виробництво, інструментальне виробництво для власних потреб та сучасне каркасо-складальне виробництво.

Дочірні підприємства та філії представництва та інші відокремлені структурні підрозділи відсутні.

Підприємство не належить до будь-яких об'єднань підприємств і не проводить спільної діяльності з іншими організаціями, підприємствами, установами.

Основними споживачами продукції товариства являються підприємства агропромислового комплексу України та країн СНД (Росія, Білорусія, Молдова). Загальна сума експорту в звітному році склала – 39 943,7 тис. грн. В Україні реалізується 11,1 % продукції товариства, експортується – 88,9 %.

ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» є підприємством с/г машинобудування. Розвиток галузі, в якій працює товариство повністю залежить від попиту на продукцію. Основний ризик в діяльності товариства – низька платоспроможність основного споживача його продукції – сільгоспвиробника.

Реалізації продукції, товарів, робіт, послуг здійснюється товариством покупцям і замовникам на підставі прямих договорів, по договірним цінам, але не нижче облікової ціни.

В галузі с/г машинобудування працює багато вітчизняних підприємств та підприємств інших країн, існує боротьба за споживача та висока конкуренція з боку вітчизняних і зарубіжних аналогічних товарів. Основними конкурентами

на ринку є ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», ПАТ «Уманьфермаш». Постачальниками основних видів сировини та матеріалів для товариства являються постачальні та збутові підприємства та організації України. Нараховується 15 основних постачальників, які складають біля 80% загальних потреб об'ємів постачання.

Діяльність підприємства здійснюється згідно Законів України: «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та інші.

Фінансова діяльність підприємства здійснюється в порядку передбаченому чинним законодавством України та затверджується щорічними загальними зборами акціонерів.

Для фінансово-господарської характеристики ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» наведемо основні показники його діяльності у таблиці 2.1.

За розрахунками таблиці 2.1 капітал товариства протягом аналізованого періоду змінювався неоднозначно (рис. 2.1). Так, у 2017 році порівняно з 2016 роком загальний обсяг капіталу збільшився на 365 тис. грн., або на 0,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зменшився на 547 тис. грн., або на 1,5%. Такі зміни були спричинені коливаннями в обсягах власного и позикового капіталу.

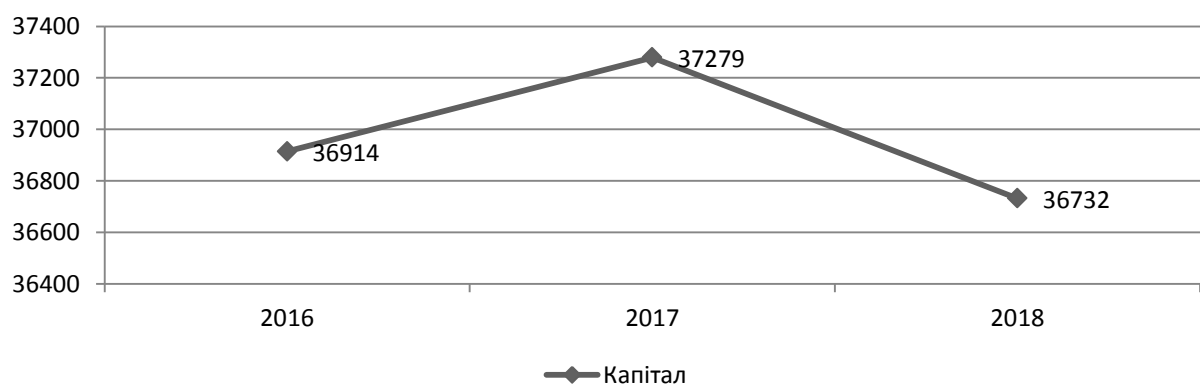


Рисунок 2.1 – Показники динаміки капіталу ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.



Таблиця 2.1 – Основні показники фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Зміна (+;-) показників 2017 року від 2016 року		Зміна (+;-) показників 2018 року від 2017 року	
				абсолютна	відносна	абсолютна	відносна
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Капітал станом на кінець року, тис. грн.:	36914	37279	36732	365	0,9	-547	-1,5
в т.ч. 1.1. власний капітал:	31402	32297	28839	895	2,9	-3458	-10,7
1.1.1 власний оборотний капітал	11276	10384	9089	-892	-7,9	-1295	-12,5
1.1.2. нерозподілений прибуток (непокриті збитки)	10448	11707	8179	1259	12,1	-3528	-30,1
1.2. позиковий капітал:	5512	4982	7893	-530	-9,6	2911	58,4
в т.ч.	-	-	-	-	-	-	-
1.2.1. довгостроковий позиковий капітал;							
1.2.2. короткостроковий позиковий капітал	5512	4982	7893	-530	-9,6	2911	58,4
2. Майно станом на кінець року, тис. грн.:	36914	37279	36732	365	0,9	-547	-1,5
2.1. необоротні активи	20126	21913	19750	1787	8,9	-2163	-9,9
2.2. оборотні активи	16788	15366	16982	-1422	-8,5	1616	10,5
2.2.1. запаси	10352	10189	10944	-163	-1,6	755	7,4
2.2.2. кошти у розрахунках	2911	2874	3772	-37	-1,3	898	31,2
2.2.3. грошові кошти	3525	2303	2266	-1222	-34,7	-37	-1,6

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Економічні показники							
3.1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.;	38208	45300	55328	7092	18,6	10028	22,1
3.2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;	33216	42547	53804	9331	28,1	11257	26,5
3.3. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.;	5601	1534	(2033)	-4067	-72,6	(3567)	-232,5
4. Трудові ресурси							
4.1. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	122	121	119	-1	-0,8	-2	-1,7
4.2 Фонд оплати праці, тис. грн.	6695	9899	13289	3204	47,9	3390	34,2
4.3. Середньомісячна заробітна плата, грн.	4573	6817	9306	2244	49,1	2489	36,5
4.4. Продуктивність праці, тис. грн. / осіб	313,2	374,4	464,9	61,2	19,5	90,5	24,2
5. Фінансові показники							
5.1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,851	0,866	0,785	0,015	1,8	-0,081	-9,4
5.2. Коефіцієнт маневреності	0,359	0,322	0,315	-0,037	-10,3	-0,007	-2,2
5.3. Коефіцієнт фінансового ризику	0,176	0,154	0,274	-0,022	-12,5	0,12	77,9
5.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,640	0,462	0,287	-0,178	-27,8	-0,175	-37,9
5.5. Коефіцієнт покриття	3,046	3,084	2,152	0,038	1,2	-0,932	-30,2

## ВСТУП

У сучасних умовах в Україні спостерігається тенденція значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості, а в деяких випадках навіть збитковості підприємства. До цього спонукають: недостатня кількість оборотних коштів, податкове навантаження на бізнес, нестабільна економічна ситуація в країні, як наслідок, непривабливий інвестиційний клімат для потенційних інвесторів.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства.

З метою нейтралізації ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності, прибуток підприємства потребує постійного аналізу та прогнозування. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань його аналізу та прогнозування.

Дослідження проблем аналізу та прогнозування в системі управління фінансовими результатами діяльності підприємств викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Л.В. Бадалова, І.О. Бланка, М.І. Баканова, Ю. Брігхема, Б.В. Данилишина, Л.О. Денисенко, В.В. Ковальова,

В.В. Костецького, Ю.О. Кучерявенко, А.М. Поддєрьогіна, О.В. Рябенкова, Р.В. Сайфуліна, Г.В. Тельнової, Є.Ю. Ткаченко, І.А. Маркіної та багатьох інших вчених-економістів.

Незважаючи на значний науковий внесок у сфері менеджменту фінансових результатів, невирішеними залишаються питання сучасного стану їх формування на підприємствах України, а також узагальнення основних напрямів вдосконалення аналізу та прогнозування прибутку із застосуванням сучасних розробок та існуючої прогресивної практики діяльності суб'єктів господарювання.

Мета дипломної роботи полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних і практичних засад аналізу та прогнозування прибутку підприємства.

Враховуючи теоретичну актуальність та практичну значущість проблеми аналізу та прогнозування прибутку підприємства, в дипломній роботі були поставлені та вирішені наступні завдання:

- визначено економічну сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства;
- розкрито особливості управління прибутком підприємства;
- розглянуто методичне забезпечення аналізу та прогнозування прибутку підприємства;
- надано загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»;
- проведено аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів підприємства;
- оцінено фактори, що впливають на прибуток підприємства;
- проведено оптимізацію прибутку підприємства на основі маржинального аналізу;
- здійснено прогнозування прибутку та визначено резерви забезпечення прибуткової діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес аналізу та прогнозування прибутку підприємства. Предметом дослідження є теоретичні основи та практичні аспекти аналізу та прогнозування прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин».

У дипломній роботі використовувались такі методи дослідження як: системний аналіз, синтез, інформаційне моделювання, абстрагування та конкретизація, статистичні і аналітичні розрахунки; методи порівняння і аналізу, групування та графічний метод для наочного зображення результатів дослідження.

Теоретичною та методичною основою дослідження стали нормативно-правові акти України, монографії, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері фінансового менеджменту, а також розробки та наукові статті з проблем управління прибутком суб'єктів підприємництва.

Інформаційна база дослідження ґрунтується на нормативно-довідковій та науковій літературі. Фактичні дані отримано з матеріалів фінансової звітності досліджуваного підприємства. Обробка даних здійснювалася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Результати дипломного дослідження були апробовані на XLII Міжнародній науковій студентській конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2018 рік «Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства», м. Полтава, 26-28 березня 2019 р. (додаток А).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

### ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Економічна сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства

У сучасних умовах розвитку економіки України вітчизняний бізнес набуває особливої динамічності. Це пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і зарубіжних підприємств, підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку.

З іншого боку, підприємства є також споживачами різних видів ресурсів. У процесі своєї господарської діяльності вони вступають у взаємодію з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами тощо). Тому, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, кожне підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової та інших служб підприємства. Однак на сучасному етапі розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансами підприємства з метою фінансового забезпечення його діяльності, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Враховуючи ринкові умови господарювання, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів [42].

Прибуток – основне джерело розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона

характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці.

Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу».

Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але на нашу думку, поняття «дохід» ширше поняття «прибуток». Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохід підприємства.

Дохід – це загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку

від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства.

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

Джерело	Визначення
1	2
Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
Буряковський В.В. [14]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
Предборський В.А. [73]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Білик В.О., Саблук П.Т. [28]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов’язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах; 4) як результат існування монополії



1	2
Мочерний С.В. [30]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво
Алексєєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [34]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами
Гальчинський А.С. [18]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [62]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні
Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [38]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань
Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. [84]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами
Філімоненков О.С. [87]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм
Біла О.Г. [7]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [71]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Аналіз категорії «прибуток» дає змогу зробити висновок про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають сутність прибутку підприємства. Так, не можемо погодитися з тим, що прибуток – це:

- перетворена форма додаткової вартості, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника;

- мірило фінансового здоров'я підприємства, яке характеризує рентабельність вкладення коштів в активи конкретного підприємства;

- різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;

- фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства;

- фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на засадах самофінансування.

З точки зору Філімоненкова О.С., прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм [87]. Ми вважаємо дану дефініцію значною мірою не повною, оскільки вона не розкриває звідки саме береться ця вартість додаткового продукту.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати», прибуток розглядається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. На нашу думку, дане визначення не повністю розкриває зміст даної категорії, оскільки у визначення вноситься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобічно, з точки зору бухгалтерського обліку, як свідчення успішної чи навпаки збиткової діяльності фірми.

Проаналізувавши дані визначення, можемо зробити висновок про те, що поняття «прибутку» кожним вченим тлумачиться по-різному, але нами було виділено наступні спільні риси:

– прибуток зазвичай визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Якщо з визначенням валового доходу немає проблем (це добуток кількості реалізованої продукції та ціни одиниці товару), то що потрібно включати у валові витрати? З точки зору бухгалтера, до витрат зараховують явні грошові витрати;

– прибуток – це один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства;

– спільною ознакою також є визнання джерелом прибутку творчої діяльності. На нашу думку, доцільно використовувати визначення прибутку як доходу на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

З метою більш глибокого та правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб'єкта важливо звернути увагу на підходи до класифікації прибутку за різними критеріями. Дослідження наукової літератури показало відсутність єдиного підходу до класифікації прибутку. Загалом, в розглянутих джерелах найчастіше згадуються такі види прибутку, як чистий, нерозподілений, балансовий та валовий, оподатковуваний, економічний та бухгалтерський.

Як зазначає Шевчук С.В. [93], головним недоліком всіх класифікацій є відсутність її мети, як головного орієнтиру, який вказує на те, для чого пропонується та чи інша підстава. Крім того, у виділених різними авторами ознаках попри різну назву спостерігається семантична подібність одиниць розподілу. Наприклад, в різних джерелах виділяються ознаки: за джерелами формування прибутку, за основними видами діяльності, за джерелами формування. При цьому, у всіх випадках мова йде про прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для власників важливою є інформація про прибутковість окремих видів діяльності, величину прибутку, який йде на розвиток підприємства та виплату дивідендів. Для потенційних інвесторів та власників простих акцій важливою є

інформація про суму чистого та розподіленого прибутку, оскільки від цих показників залежить величина дивідендних виплат.

Зацікавленість державних органів в інформації про прибуток підприємства визначається необхідністю сплати податків та статистичним спостереженням за економічними процесами. До інших кредиторів можна віднести фінансові установи та контрагентів підприємства. Інтерес щодо прибутку від окремих видів діяльності виникає у цієї групи кредиторів у випадку наявності фінансових зобов'язань позичальника, отриманих під виконання виробничих та інвестиційних програм. Щодо чистого прибутку, то його наявність є одним з засобів захисту від можливого банкрутства підприємства, як наслідок є певною гарантією виконання підприємством своїх зобов'язань.

В таблиці 1.2 наведено найбільш повну, на наш погляд, класифікацію прибутку.

Таблиця 1.2 – Класифікація прибутку підприємства

Ознаки класифікації	Види прибутку за відповідними ознаками
Джерела формування прибутку, які використовуються в його обліку	- прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг; - прибуток від реалізації майна; - прибуток від позареалізаційних операцій
Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	- прибуток від операційної діяльності; - прибуток від інвестиційної діяльності; - прибуток від фінансової діяльності
Склад елементів, що формують прибуток	- маржинальний прибуток; - балансовий або валовий прибуток; - чистий прибуток
Характер оподаткування прибутку	- оподатковуваний прибуток; - прибуток, що не підлягає оподаткуванню
Період формування прибутку	- прибуток попереднього періоду; - прибуток звітного періоду; - прибуток планового періоду
Характер інфляційного «очищення» прибутку	- прибуток номінальний; - прибуток реальний
Характер використання прибутку	- капіталізований (нерозподілений прибуток); - спожитий (розподілений) прибуток
Регулярність формування прибутку	- регулярно формований; - надзвичайний прибуток.
Значення підсумкового результату господарювання	- позитивний результат (прибуток); - негативний результат (збиток).

Джерело: розроблено автором на основі [50,80,93]

Запропонована класифікація прибутку надає можливість заздалегідь оцінити величину прибутку і фактори, які можуть вплинути на його зміну.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до визначення категорії «прибуток», можна констатувати, що існуючі підходи є взаємодоповнюючими. Категорія прибуток має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації. На нашу думку, прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Побудова правильної класифікації прибутку повинна здійснюватися виходячи з практичних потреб конкретної науки, та з отриманням вимог логіки щодо поділу понять: повноти поділу, наявності єдиної підстави та послідовності.

## 1.2 Особливості управління прибутком підприємства

Вирішальну роль у стійкому розвитку та функціонуванні будь-якого підприємства відіграє його прибутковість. Прибуток є головною метою підприємницької діяльності та головним критерієм оцінки ефективності діяльності, а також виступає основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства. В умовах високої конкуренції забезпечення ефективного управління прибутком є важливою ланкою в процесі діяльності підприємства, адже він є найбажанішим результатом.

Н.С. Бондаренко зазначає, що під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [13].

Т.А. Говорушко розглядає процес управління прибутком підприємства як

комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення [23].

Т.Є. Воронкова вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [16].

С.Є. Николишин визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [57].

На думку Бланка И.А. управління прибутком – процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу, і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [11].

Таким чином, управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

Управління прибутком полягає:

- у збільшенні доходів підприємства;
- зменшенні витрат;
- формуванні та реалізації ефективної податкової політики;
- оптимальному розподілі прибутку.

В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і

матеріальних потреб трудового колективу [88].

Процес управління прибутком займає вагоме місце в системі управління підприємством загалом. Адже його завданням є пошук шляхів найбільш ефективного формування прибутку та його оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення зростання господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової вартості. Основні завдання управління прибутком наведено на рисунку 1.1.

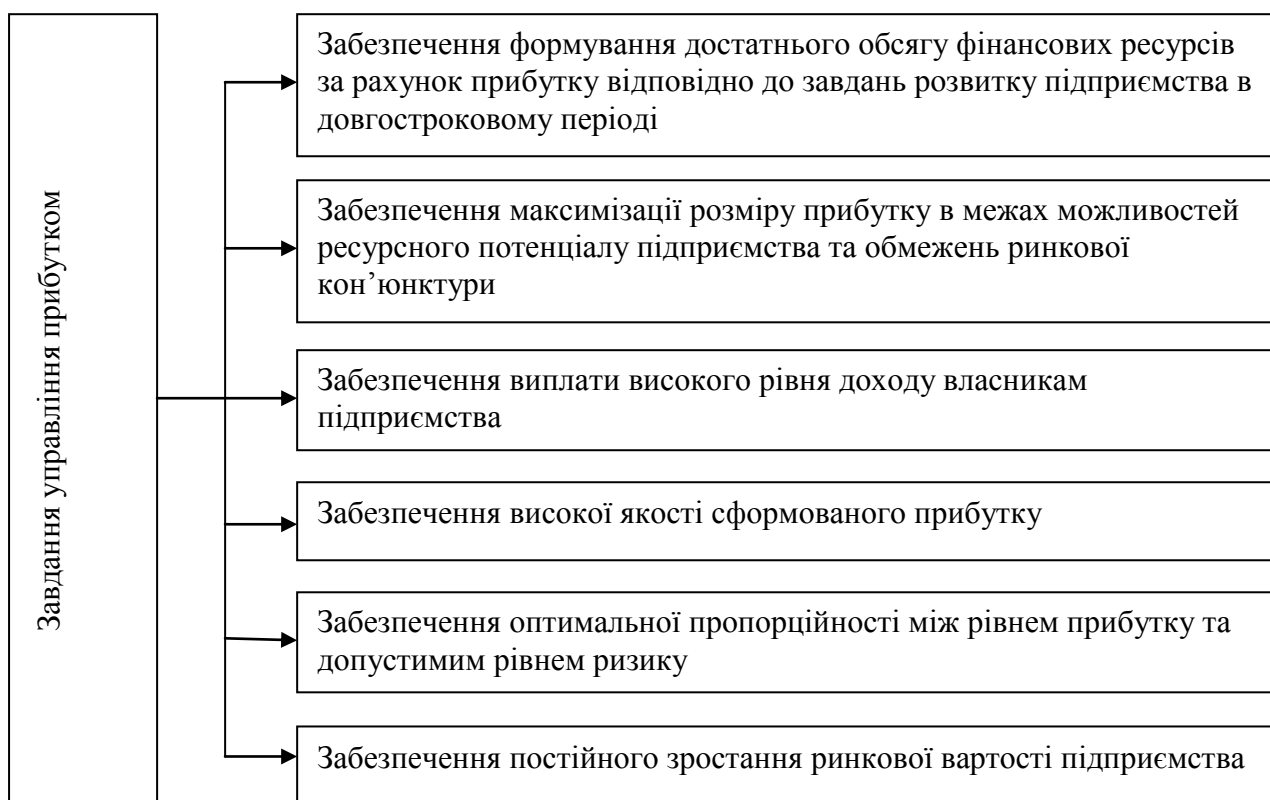


Рисунок 1.1 – Завдання управління прибутком підприємства

Джерело: складено автором на основі [95]

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Ефективне управління прибутковістю необхідне для забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з

інтересами держави і персоналу підприємства.

До складу основних функцій управління прибутком належать:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;
- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку [90].

Управління прибутком повинно бути логічно пов'язано із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дасть змогу збільшити не тільки доходи підприємства, а й доходи його власників і працівників [13].

Задля здійснення ефективного управління прибутком підприємства на основі досліджених джерел визначено такі принципи управління прибутком (рис. 1.2).

Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності.

Принцип безперервності пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.

Принцип системності визначає, що метою розроблення управлінських



рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень.

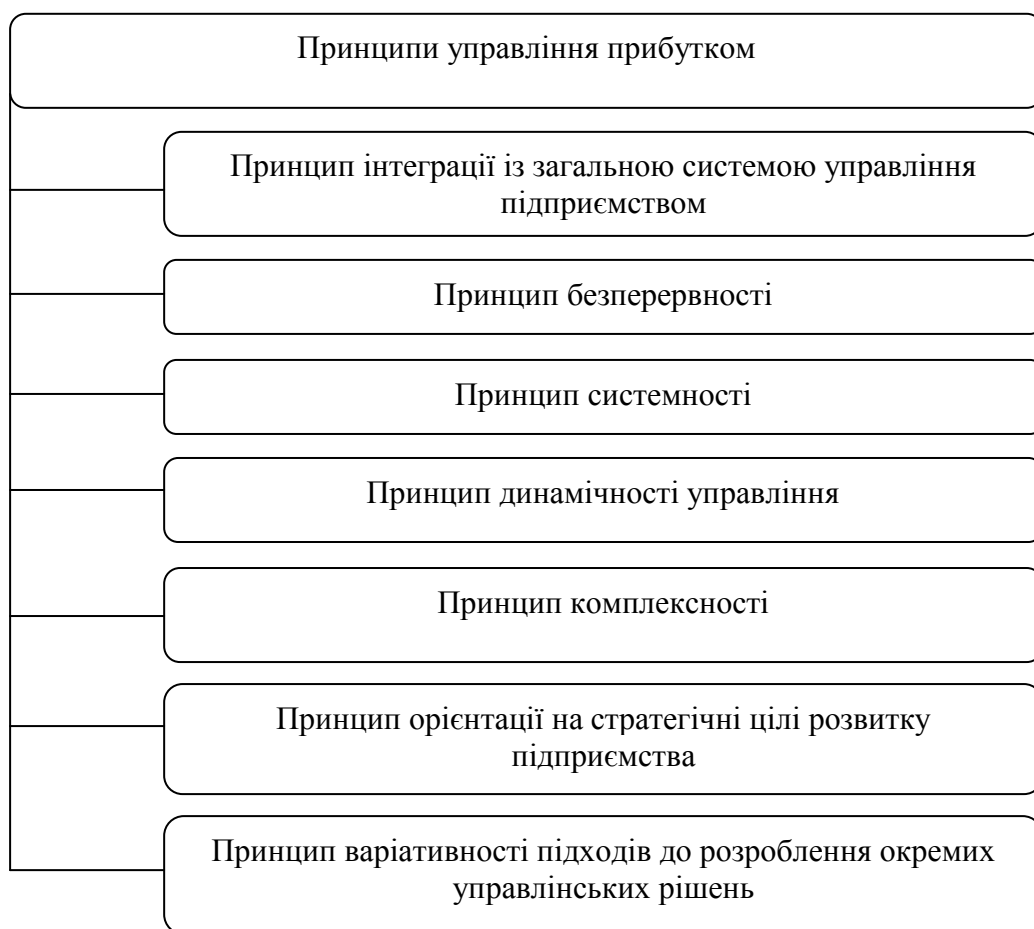


Рисунок 1.2 – Принципи управління прибутком підприємства  
Джерело: складено автором на основі [33]

Принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом.

Принцип динамічності управління вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Принцип варіативності підходів до розроблення окремих управлінських рішень полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийнятті на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

Аналіз теорії та практики економічного управління різними

економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком наступних підходів: системного, комплексного, процесного, нормативного, адміністративного, поведінкового, ситуаційного, маркетингового, кількісного (математичного) [27].

Як правило, українськими фінансовими менеджерами застосовується системний підхід до управління прибутком, який передбачає вивчення способів організації підсистем в одне ціле і вплив процесів, що відбуваються у системі в цілому на окремі її ланки. Виходячи з цього, структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком за системним підходом повинна включати в себе складові, здатні забезпечити оптимізацію та мінімізацію найбільш вагомих чинників впливу на обсяг прибутку (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Структурна схема управління прибутком підприємства  
Джерело: складено автором на основі [37,67]

Таким чином, системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання.

Управління прибутком включає в себе такий елемент, як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці.

### 1.3 Методичне забезпечення аналізу та прогнозування прибутку підприємства

Адекватний аналіз прибутку підприємства зумовлений оптимальним вибором методичного підходу його проведення. Нині існують різні рекомендації щодо аналізу прибутку підприємства. Кожен автор має свою точку зору з цього питання, тому різні методики мають свої специфічні елементи.

Так, в Положенні про порядок проведення аналізу фінансового стану підприємства, затвердженому Міністерством фінансів України і Фондом державного майна України, оцінка фінансових результатів діяльності підприємства, ґрунтується на проведенні структурного і факторного аналізу прибутку підприємства [72].

За методикою, розробленою Шереметом А.Д., Сайфуліним Р.С., Негашевим Е.В., аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є першим етапом будь-якої оцінки діяльності підприємства, який ґрунтується на вивченні абсолютних показників які прямо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства [94].

Авторами Ковальовим В.В., Волковим О.Н. і Мец В.О. оцінку фінансових результатів діяльності підприємства запропоновано включати як до експрес-аналізу, так і до деталізованого аналізу фінансового стану [40,53].

За експрес-аналізу розмір прибутку оцінюється за основі вивчення показників прибутковості і рентабельності в динаміці. При деталізованому аналізі вивчається виробнича діяльність підприємства та тенденції зміни показників рентабельності.

Методика оцінки фінансових результатів, розроблена Балабановим І.Т. ґрунтується на проведенні аналізу прибутковості (рентабельності), який передбачає розрахунок відносних і абсолютних показників прибутковості та проведення директ-костингу [5].

Аналіз фінансових результатів за методикою Берднікової Т.Б., Ковальнової А.М., Лахтіонової Л.А. і Савицької Г.В. базується на оцінці ефективності використання капіталу, яка передбачає [6,41,46,80]:

- аналіз абсолютних і відносних показників прибутковості;
- проведення факторного аналізу;
- вивчення показників оборотності і ділової активності.

У навчальному посібнику авторами Білик М.Д., Павловською О.В., Притуляк Н.М., Невмержицькою Н.Ю. та Цал-Цалко Ю.С. [10,90] підкреслено, що аналіз прибутковості та рентабельності базується на:

- вивченні формування прибутку підприємства;
- факторному аналізу прибутку підприємства;
- розрахунку відносних показників рентабельності і вивчення їх у динаміці.

За підходом Савчука В.П. [81], аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен базуватися на:

- виявленні тенденцій зміни абсолютних показників прибутку, на основі звіту про фінансові результати;
- аналізі операційних витрат;
- розрахунку показників прибутковості (рентабельності) та вивченні їх у динаміці та у порівнянні їх з галузевими показниками;
- оцінці тенденцій зміни виручки та відносного валового доходу.

Як видно з вищевикладеного, існує багато методик аналізу прибутку підприємства, в більшості з яких акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку.

До основних факторів, що впливають на операційний прибуток, віднесено:

- ціну на реалізовану продукцію;
- обсяг реалізації продукції;
- структуру реалізованої продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- собівартість продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Сутність методичних підходів до розрахунку впливу на операційний прибуток вказаних вище факторів полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші фактори в цей час залишаються незмінними. Вплив кожного фактора на прибуток визначається за певним алгоритмом.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності підприємства прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами, тобто розрахувати показники рентабельності.

Нині в практичній діяльності будь-якого підприємства виняткового значення набуває прогнозування, оскільки воно дозволяє вчасно виявити негативні тенденції та вжити заходів щодо їх уникнення. Це стосується і формування прибутку, оскільки за достовірного прогнозування підприємствами

свого прибутку вони зможуть ефективніше управляти поточною діяльністю підприємства, розробляти реальні стратегічні плани та впроваджувати їх у практичну діяльність.

В цьому зв'язку необхідно з'ясувати сутнісні характеристики прогнозування. Вивчення літературних джерел, що стосується сутності прогнозування, дозволяє стверджувати про відсутність єдиної думки науковців щодо нього.

Так, великий енциклопедичний словник трактує прогноз (від грецького - prognosis – передбачення, пророкування) як «...будь-яке конкретне пророкування, судження про стан якого-небудь явища в майбутньому, у даний час значення імовірного судження про майбутнє на основі наукового дослідження» [12].

Під прогнозуванням тут розуміють «розробку прогнозу; у вузькому значенні – спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку якого-небудь явища. Як одна з форм конкретизації наукового передбачення в соціальній сфері перебуває у взаємозв'язку з плануванням, програмуванням, проектуванням» [12].

Економічна енциклопедія визначає прогноз як «науково обґрунтовану гіпотезу про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан». Під прогнозуванням у даному джерелі мається на увазі «розробка та складання прогнозів» [29].

Більшість авторів, таких як Владимирова Л.П., Романенко В.І., прогнозування розглядають як «науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкту в майбутньому, альтернативних шляхах і термінах їхнього здійснення», припускаючи під прогнозуванням «процес розробки прогнозів» [15,78].

Деякі автори (Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М., Юлдашев Р.Т., Тронін Ю.Н. і ін.) також розглядають прогноз, як деяке судження про майбутнє, але при цьому підкреслюють його імовірнісний характер: «Прогноз – це науково обґрунтоване, імовірнісне судження про

можливі стани об'єкту в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення» [21,98].

Існують думки, згідно з якими прогноз розглядається не як форма мислення, а як процес вивчення (пізнання). Так, Бабешко Л.О. під прогнозуванням розуміє «спеціальне наукове дослідження перспектив розвитку будь-якого явища, оцінку показників, що характеризують це явище для більш-менш віддаленого майбутнього» [4].

Єгоров Ю.Н. бачить сутність прогнозування «... в отриманні прогнозної інформації про майбутній розвиток визначених параметрів в обмеженій в часі і просторі області дослідження» [31].

Равікович Е.І. та Присенко Г.В. розглядає прогнозування як «різновид пізнавальної діяльності людини, спрямованої на формування прогнозів розвитку об'єкту на основі аналізу тенденцій його розвитку». На їхню думку прогнозування повинно «дати відповідь на запитання чого найбільш імовірно треба чекати в майбутньому, яким чином необхідно змінити умови, щоб досягти бажаного стану об'єкту в майбутньому» [77].

Крім вищенаведеного, прогнозування розглядається як складова фінансового механізму. Так, Єріна А.М. стверджує, що «інструментом мінімізації невизначеності є прогнозування, а прогнозом називає науково-обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень» [32].

На підставі проведеного дослідження сутності прогнозування систематизовано класифікацію прогнозів (рис. 1.4), яка дає можливості визначити напрями прогнозування прибутку підприємства.

За функціональною ознакою виділено пошуковий, нормативний і комплексний прогнози. Пошуковий (дослідницький, трендовий, генетичний) прогноз заснований на визначенні прибутку підприємства в майбутньому за умови збереження існуючих тенденцій зміни факторів, які на нього впливають. Нормативний (програмний, цільовий) прогноз базується на визначенні шляхів і

термінів досягнення певної суми прибутку. Комплексний прогноз прибутку складається з елементів як пошукового, так і нормативного прогнозів.

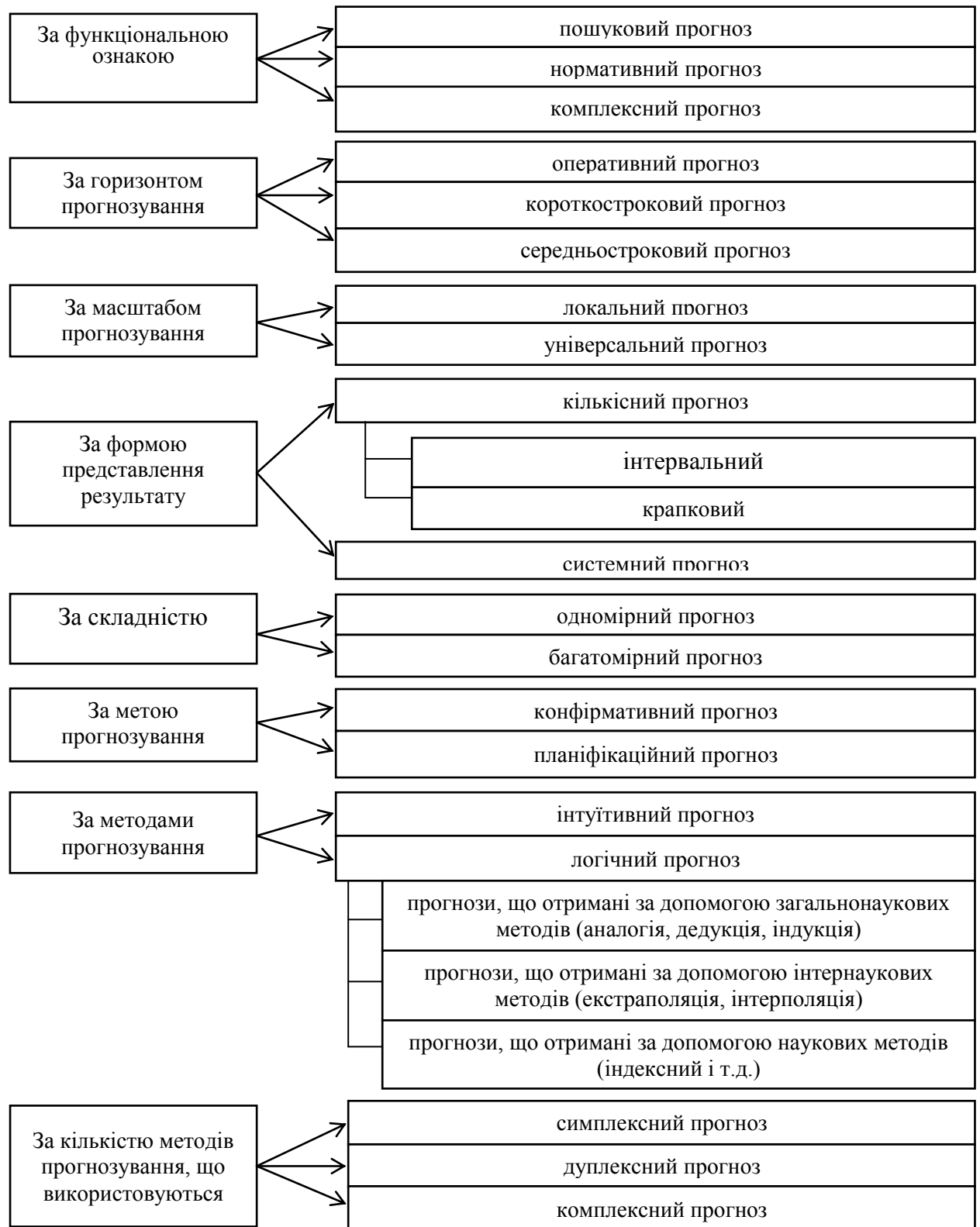


Рисунок 1.4 – Класифікація прогнозування прибутку підприємства

Джерело: систематизовано автором на основі [9]



За горизонтом прогнозування підприємствами можуть складатися такі прогнози прибутку: оперативні – до 1 місяця, короткострокові – до 1 року, середньострокові – 1-3 роки. На наш погляд при прогнозуванні прибутку не доцільно використовувати довгострокові прогнози, оскільки прогнозні значення будуть мати велику похибку прогнозу.

За масштабністю прогнозування прибутку виділено локальні та універсальні прогнози. Локальні прогнози використовуються для прогнозування прибутку на рівні підприємства. Універсальні прогнози прибутку можуть здійснюватися або в межах певної території, або в межах галузі, або виду економічної діяльності.

Результати прогнозування прибутку базуються на кількісних показниках, які мають чітко виражені вихідні параметри і поділяються на інтервальні, точкові і системні. Інтервальні прогнози прибутку представляють собою довірчий інтервалу з визначеним рівнем імовірності прогнозу. Точковий прогноз передбачає визначення єдиного значення прибутку. Системні прогнози базуються на системному вивченні прибутку підприємств.

За складністю можна виділити одномірні і багатомірні прогнози. Одномірний прогноз заснований на зміні одного фактору, що впливає на прибуток підприємства. Для багатомірних прогнозів характерна зміна кількох факторів. Також зазначені прогнози відрізняються наявністю взаємозалежних змінних.

За метою прогнозування можна виділити конфірмативні та планіфікаційні прогнози. Метою конфірмативних прогнозів є доведення або заперечення певного розміру прибутку підприємства. За допомогою планіфікаційних прогнозів виявляють тенденції зміни прибутку, які можуть бути покладені в основу планування.

За методами прогнозування виділено інтуїтивні і логічні прогнози. Інтуїтивні прогнози ґрунтуються на виявленні можливого розміру прибутку без попереднього логічного міркування і без використання принципів і методів

прогнозування. Для логічних прогнозів характерно використання певних принципів і методів прогнозування з подальшою оцінкою результату прогнозу.

Здійснена систематизація класифікації прогнозів дозволить більш чітко визначати напрями прогнозування прибутку підприємств в залежності від цілей прогнозування та інших відповідних ознак.

Залежно від кількості використовуваних методів прогнозування, виділяють: симплексні, дуплексні і комплексні прогнози прибутку. При розробці симплексного прогнозу використовується один метод прогнозування. Дуплексний прогноз припускає використання двох методів прогнозування. Комплексний прогноз складається за допомогою декількох методів [56].

Як, вже було зазначено розробка прогнозу прибутку може здійснюватися з використанням багатьох базових методів, але при фінансовому прогнозуванні найбільш поширеними є методи експертних оцінок, методи обробки просторово-часових сукупностей і ситуаційні методи [21].

Методи експертних оцінок є, мабуть, найпопулярнішими, і мають давню історію. Зокрема, так званий дельфійський метод (названий так у честь давньогрецького міста Дельфи, відомого своїми оракулами), базується на багатоступінчастому експертному опитуванні (методом «мозкової атаки») з наступною обробкою даних методами економічної статистики [86].

Метод колективної генерації ідей заснований на двох елементах: на розробці можливих варіантів розвитку об'єкту прогнозування з їхньою наступною оцінкою. Основу даного методу складає «мозкова атака» проблемної ситуації, що припускає вироблення певної ідеї з наступною її критикою і формулюванням контрідії [76].

Метод «комісій» ґрунтується на опитуванні експертів з подальшою статистичною обробкою отриманих відповідей, що характеризують як загальну, так і індивідуальну думку експертів. Результати проведеного опитування є базою для розробки гіпотез прогнозу.

Метод морфологічного аналізу є систематизованим охопленням інформації про можливі стани об'єкту прогнозування, з подальшою її обробкою за методом «морфологічної шухляди». В основі останнього лежить побудова матриці або дерева, що описує певні характеристики об'єкту, пересування рівнями яких дозволяє зробити висновок про можливий стан об'єкту прогнозування [91].

Метод написання сценаріїв припускає виявлення тенденцій розвитку об'єкту в часі з врахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, що змінюються. Як правило, прогнозні показники визначаються для песимістичного, базового й оптимістичного сценарію розвитку [91].

Розділяючи думку Терещенко О.О., можна сказати, що загальним недоліком експертних методів є відсутність відповідальності за якість отриманої прогнозної інформації [86].

Також обмеженість методів експертних оцінок полягає в тому, що в них є присутнім можливість помилкового судження і суб'єктивний елемент (часто буває, що експерт формує свою думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг).

Методи обробки просторово-часових сукупностей істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів. Так, дані методи можна узагальнити в двох групах: каузальні методи прогнозування і методи екстраполяції.

У каузальному прогнозуванні для визначення майбутнього обсягу чистого прибутку доцільно використовувати стохастичні методи, до яких відносять авторегресійні залежності і регресійний аналіз.

Методи екстраполяції засновані на перенесенні минулих тенденцій у майбутнє. Для прогнозування прибутку підприємства можливе використання трьох основних методів екстраполяції: екстраполяція тренду, ковзної середньої, експонентного згладжування.

Екстраполяція тренду базується на аналізі тенденцій зміни прибутку і прогнозуванні динамічних рядів, на основі трендового рівняння трендового рівняння [25].

Варто зазначити, що метод екстраполяції доцільно використовувати лише при відносно стабільній зміні прибутку підприємства.

Методи середніх величин засновані на розрахунку середнього значення показника на базі попередніх періодів. Найбільш розповсюдженим є метод ковзної середньої [86].

Методи ситуаційного аналізу ґрунтуються на моделюванні зміни прибутку підприємства на основі поліваріантності сценаріїв зміни зовнішніх і внутрішніх факторів і детермінованому моделюванні динаміки зміни прибутку на згенеровані сценарії.

В цілому, необхідність використання окремих методів зумовлюється метою прогнозування та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

## Висновки за розділом 1

Вивчення теоретичних основ аналізу та прогнозування прибутку підприємства дозволило зробити наступні висновки.

1. На основі систематизації підходів до визначення сутності прибутку сформульовано, що прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, виступає головною

рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

2. В ході дослідження особливостей управління прибутком підприємства визначено, що управління прибутком підприємством – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому.

3. В результаті узагальнення методичних підходів до аналізу та прогнозування прибутку підприємства з'ясовано, що в більшості методик аналізу акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку, а використання методик прогнозування зумовлюється його метою та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПАТ «НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ ЗАВОД СІЛЬГОСПМАШИН»

#### 2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»

Історія ВАТ «Новоград-Волинськсільмаш» сягає корінням в минуле. В 1907 році на базі ливарної майстерні був створений механічний завод, який випускав соломорізки, плуги, борони, пічне литво. Це було напівкустарне виробництво, на якому працювало 30 чоловік. Через декілька років завод почав випускати молотилки з кінним приводом, віялки та ін. машини. Розквіт заводу припадає на 60-80 роки, коли завод був спеціалізований на випуск кормопереробних машин в кількості 30000 шт. в рік.

В даний час завод представляє собою машинобудівне підприємство, яке випускає с/г машини і має всі можливості для випуску різноманітної продукції. ВАТ «Новоград-Волинськсільмаш» – спеціалізоване підприємство по випуску кормо- та зернопереробної техніки, запасних частин до неї, товарів народного споживання. З 1996 р. завод почав випускати борошномельні агрегати АБМ «Колос» потужністю 300-500 кг на годину.

Сьогодні в номенклатурі заводу різноманітні технічні розробки необхідної для с/г техніки: картоплесаджалки, картоплекопачі, косарки, корморізки, грабліворушилки, комбікормові агрегати. Завод випускає також багато техніки для приватних і фермерських господарств, а також каркаси щитів та шафів для електророзподільної апаратури.

Згідно рішення загальних зборів акціонерів 31 березня 2010 року, в зв'язку з необхідністю приведення діяльності Товариства у відповідність до норм ЗУ «Про акціонерні товариства», було визначено тип товариства як публічне. Відповідно змінено назву Відкритого акціонерного товариства «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» на Публічне акціонерне товариство «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин».

Повне найменування товариства – Публічне Акціонерне Товариство «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин». Скорочене найменування – ПАТ «Новоград-Волинськсільмаш».

Місцезнаходження підприємства: 1700 Житомирська область, Новоград-Волинський р-н, м.Новоград-Волинський, вул.Шевченка,54.

ПАТ «Новоград-Волинськсільмаш» є спеціалізованим підприємством по виробництву кормо переробної техніки, машин і обладнання для механізації тваринництва, запчастин для них, товарів широкого вжитку, борошномельних агрегатів. Завод має зварювальне і механоскладальне виробництво, інструментальне виробництво для власних потреб та сучасне каркасо-складальне виробництво.

Дочірні підприємства та філії представництва та інші відокремлені структурні підрозділи відсутні.

Підприємство не належить до будь-яких об'єднань підприємств і не проводить спільної діяльності з іншими організаціями, підприємствами, установами.

Основними споживачами продукції товариства являються підприємства агропромислового комплексу України та країн СНД (Росія, Білорусія, Молдова). Загальна сума експорту в звітному році склала – 39 943,7 тис. грн. В Україні реалізується 11,1 % продукції товариства, експортується – 88,9 %.

ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» є підприємством с/г машинобудування. Розвиток галузі, в якій працює товариство повністю залежить від попиту на продукцію. Основний ризик в діяльності товариства – низька платоспроможність основного споживача його продукції – сільгоспвиробника.

Реалізації продукції, товарів, робіт, послуг здійснюється товариством покупцям і замовникам на підставі прямих договорів, по договірним цінам, але не нижче облікової ціни.

В галузі с/г машинобудування працює багато вітчизняних підприємств та підприємств інших країн, існує боротьба за споживача та висока конкуренція з боку вітчизняних і зарубіжних аналогічних товарів. Основними конкурентами

на ринку є ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», ПАТ «Уманьфермаш». Постачальниками основних видів сировини та матеріалів для товариства являються постачальні та збутові підприємства та організації України. Нараховується 15 основних постачальників, які складають біля 80% загальних потреб об'ємів постачання.

Діяльність підприємства здійснюється згідно Законів України: «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та інші.

Фінансова діяльність підприємства здійснюється в порядку передбаченому чинним законодавством України та затверджується щорічними загальними зборами акціонерів.

Для фінансово-господарської характеристики ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» наведемо основні показники його діяльності у таблиці 2.1.

За розрахунками таблиці 2.1 капітал товариства протягом аналізованого періоду змінювався неоднозначно (рис. 2.1). Так, у 2017 році порівняно з 2016 роком загальний обсяг капіталу збільшився на 365 тис. грн., або на 0,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зменшився на 547 тис. грн., або на 1,5%. Такі зміни були спричинені коливаннями в обсягах власного и позикового капіталу.

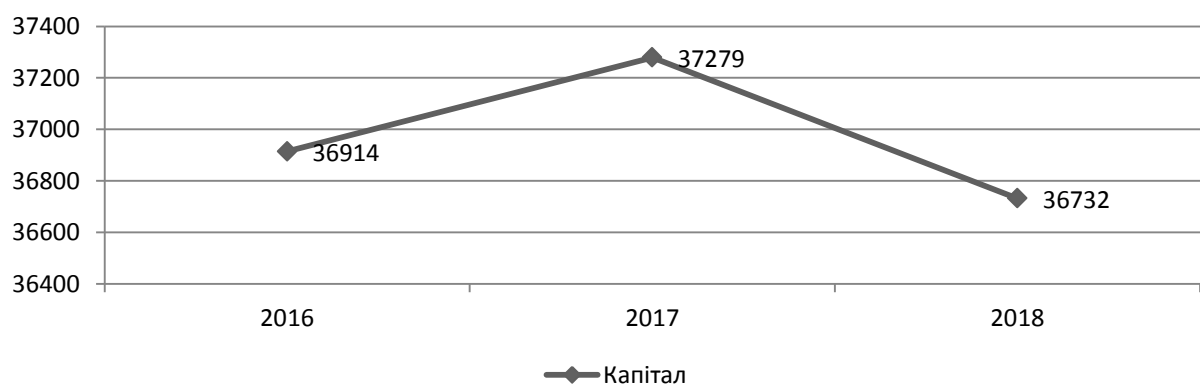


Рисунок 2.1 – Показники динаміки капіталу ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.



Таблиця 2.1 – Основні показники фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Зміна (+;-) показників 2017 року від 2016 року		Зміна (+;-) показників 2018 року від 2017 року	
				абсолютна	відносна	абсолютна	відносна
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Капітал станом на кінець року, тис. грн.:	36914	37279	36732	365	0,9	-547	-1,5
в т.ч. 1.1. власний капітал:	31402	32297	28839	895	2,9	-3458	-10,7
1.1.1 власний оборотний капітал	11276	10384	9089	-892	-7,9	-1295	-12,5
1.1.2. нерозподілений прибуток (непокриті збитки)	10448	11707	8179	1259	12,1	-3528	-30,1
1.2. позиковий капітал:	5512	4982	7893	-530	-9,6	2911	58,4
в т.ч.	-	-	-	-	-	-	-
1.2.1. довгостроковий позиковий капітал;							
1.2.2. короткостроковий позиковий капітал	5512	4982	7893	-530	-9,6	2911	58,4
2. Майно станом на кінець року, тис. грн.:	36914	37279	36732	365	0,9	-547	-1,5
2.1. необоротні активи	20126	21913	19750	1787	8,9	-2163	-9,9
2.2. оборотні активи	16788	15366	16982	-1422	-8,5	1616	10,5
2.2.1. запаси	10352	10189	10944	-163	-1,6	755	7,4
2.2.2. кошти у розрахунках	2911	2874	3772	-37	-1,3	898	31,2
2.2.3. грошові кошти	3525	2303	2266	-1222	-34,7	-37	-1,6

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Економічні показники							
3.1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.;	38208	45300	55328	7092	18,6	10028	22,1
3.2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;	33216	42547	53804	9331	28,1	11257	26,5
3.3. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.;	5601	1534	(2033)	-4067	-72,6	(3567)	-232,5
4. Трудові ресурси							
4.1. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	122	121	119	-1	-0,8	-2	-1,7
4.2 Фонд оплати праці, тис. грн.	6695	9899	13289	3204	47,9	3390	34,2
4.3. Середньомісячна заробітна плата, грн.	4573	6817	9306	2244	49,1	2489	36,5
4.4. Продуктивність праці, тис. грн. / осіб	313,2	374,4	464,9	61,2	19,5	90,5	24,2
5. Фінансові показники							
5.1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,851	0,866	0,785	0,015	1,8	-0,081	-9,4
5.2. Коефіцієнт маневреності	0,359	0,322	0,315	-0,037	-10,3	-0,007	-2,2
5.3. Коефіцієнт фінансового ризику	0,176	0,154	0,274	-0,022	-12,5	0,12	77,9
5.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,640	0,462	0,287	-0,178	-27,8	-0,175	-37,9
5.5. Коефіцієнт покриття	3,046	3,084	2,152	0,038	1,2	-0,932	-30,2

Так, власний капітал у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшився на 895 тис. грн., або на 2,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – зменшився на 3458 тис. грн., або на 10,7%. В цілому за досліджуваний період власний капітал зменшився на 2563 тис. грн., або на 8,2%, що оцінюється негативно.

Позиковий капітал підприємства протягом 2016-2018 років показав нестійку динаміку. У 2017 році порівняно з 2016 роком його обсяг зменшився на 530 тис. грн., а у 2018 році порівняно з 2017 роком – збільшився на 2911 тис. грн. Але в цілому за досліджуваний період величина позикового капіталу зросла на 2381 тис. грн. Позиковий капітал був сформований за рахунок залучення тільки короткострокового позикового капіталу.

Відмічаємо, що підприємство має власний оборотний капітал, обсяг якого протягом аналізованого періоду зменшився з 11276 тис. грн. до 9089 тис. грн.

Позитивним моментом у фінансово-господарській діяльності підприємства є наявність нерозподіленого прибутку, але його величина протягом досліджуваного періоду зменшилась з 10448 тис. грн. до 8179 тис. грн.

Наочно динаміку власного і позикового капіталу ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр. представлено на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 – Показники динаміки власного і позикового капіталу ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Щодо обсягу майна ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», то за період, що аналізується він зменшився з 36914 тис. грн. до 36732 тис. грн. В складі майна вартість необоротних активів протягом 2016-2018 рр. зменшилась на 376 тис. грн., а вартість оборотних активів зросла на 194 тис. грн.

Зростання вартості оборотних активів на кінець 2018 року пов'язане зі збільшенням запасів та коштів у розрахунках. Запаси зросли протягом досліджуваного періоду на 592 тис. грн., а кошти у розрахунках збільшились на 861 тис. грн.

Наочно динаміку оборотних і необоротних активів підприємства представлено на рисунку 2.3.

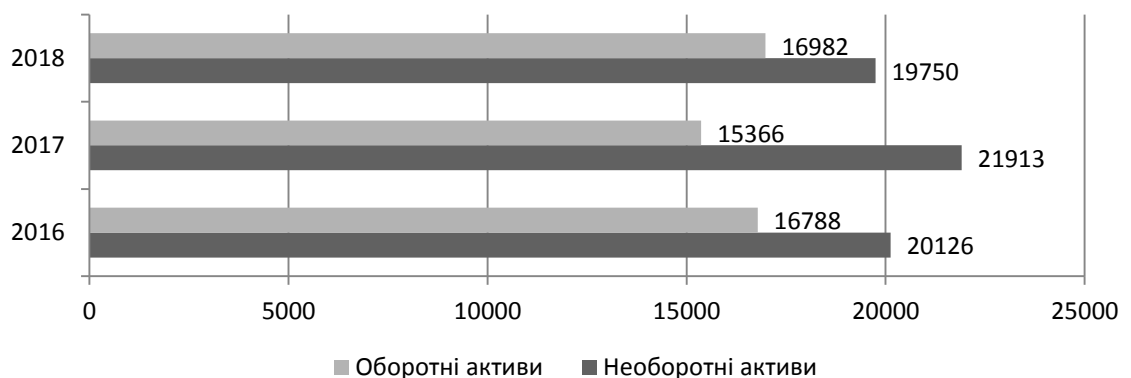


Рисунок 2.3 – Показники динаміки оборотних і необоротних активів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Аналізуючи економічні показники діяльності товариства, можемо відмітити збільшення протягом 2016-2018 років чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції. Чистий дохід збільшився у 2017 році порівняно з 2016 роком на 7092 тис грн., або на 18,6%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 10028 тис. грн., або на 22,1%. Збільшення чистого доходу відбулося внаслідок зростання обсягів реалізації, що заслуговує позитивної оцінки.

Собівартість реалізованої продукції збільшилась у 2017 році в порівнянні з 2016 роком на 9331 тис. грн., або на 28,1%, а у 2018 році в порівнянні з 2017 роком – на 11257 тис. грн., або 26,5%.

Діяльність досліджуваного підприємства впродовж 2016-2017 років була прибутковою, хоча обсяг отриманого чистого прибутку зменшився на 4067 тис. грн. і на кінець 2017 року склав 1534 тис. грн. На кінець 2018 року результати фінансово-господарської діяльності погіршилися і підприємство отримало чистий збиток в розмірі 2033 тис. грн.

Динаміку основних економічних показників наведено на рисунку 2.4.

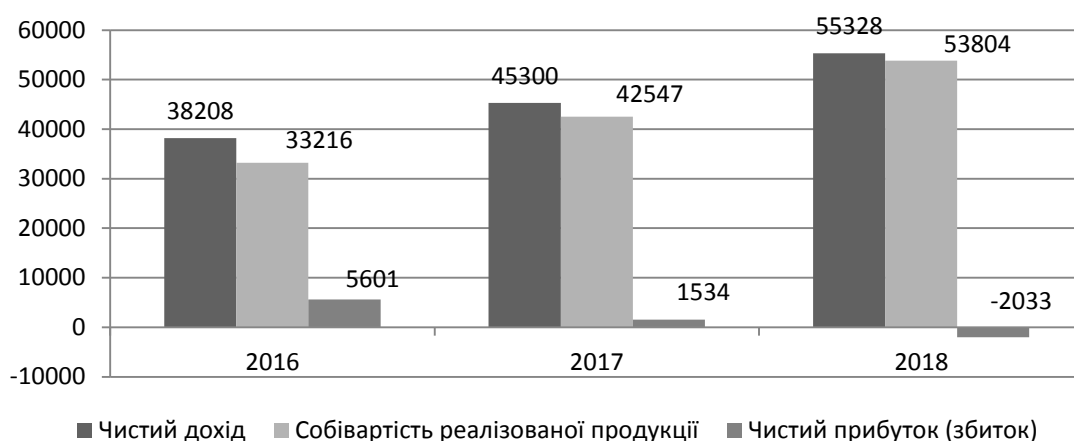


Рисунок 2.4 – Динаміка основних економічних показників ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Відмітимо збільшення продуктивності праці протягом досліджуваного періоду з 313,2 тис. грн. до 464,9 тис. грн. при зменшенні середньооблікової чисельності працюючих зі 122 осіб до 119 осіб, збільшенні фонду оплати праці і середньомісячної заробітної плати.

Характеризуючи фінансові показники діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», слід відмітити, що значення коефіцієнта фінансової незалежності відповідало і навіть перевищувало нормативне значення (більше 0,5), що оцінюється позитивно. Це означає, що частка власного капіталу у сукупному капіталі підприємства на кінець 2018 року

становить 78,5%. Зменшення цього показника на кінець звітної періоду вказує на зниження фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт маневреності протягом досліджуваного періоду не відповідає рекомендованому ( $>0,5$ ). Його значення поступово зменшується, а це говорить про те, що на підприємстві виникає уповільнення погашення дебіторської заборгованості, а також посилюються умови надання товарних кредитів з боку підрядників і постачальників.

Протягом 2016-2018 років коефіцієнт фінансового ризику відповідає рекомендованому значенню  $<1$ , що свідчить про те, що підприємству не загрожує ризик несплати боргів. Але спостерігаємо зростання даного показника на кінець звітної періоду.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду відповідає рекомендованому значенню, але поступово знижується. За своїм економічним змістом цей показник може розглядатися як характеристика платоспроможності підприємства, тобто можливість своєчасно розрахуватися за поточними зобов'язаннями за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. На кінець 2016- 2018 років підприємство може негайно погасити 64,0%, 46,2% та 28,7% поточних зобов'язань за рахунок найліквідніших активів відповідно по роках.

Коефіцієнт покриття за весь досліджуваний період відповідав нормативу  $> 2$ , це означає що підприємству вистачає поточних активів, щоб розрахуватись із поточними зобов'язаннями.

Отже, проаналізувавши основні показники фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», можна зробити наступні висновки. Протягом 2016-2017 рр. діяльність підприємства була ефективною, відбулося нарощення капіталу та майна. На кінець 2018 року підприємство отримало чистий збиток, зменшився обсяг капіталу, майна, власного оборотного капіталу та нерозподіленого прибутку. Позитивним моментом є зростання чистого доходу та відповідність основних фінансових показників нормативним значенням, що засвідчує ліквідність та платоспроможність підприємства.

## 2.2 Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів підприємства

За умови встановлення і розвитку ринкових відносин великого значення набуває якісний аналіз фінансових результатів діяльності підприємств. Вчасний та об'єктивний аналіз фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, його інвестиційній привабливості та діловій активності, найбільш раціональному та ефективному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, усуненню зайвих, економічно невиправданих витрат.

Достовірна інформація про отримані результати фінансового аналізу необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень, що в свою чергу призведе до досягнення значної економічної ефективності виробництва та рентабельності продукції. Правильно обраний підхід до аналізу фінансових результатів потрібен для їх планування й прогнозування в майбутньому періоді. Разом з тим величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку та створює запаси фінансової стійкості, що дає змогу підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі.

Фінансові результати займають центральне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Зміст поняття «фінансовий результат» виражається в категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, але порядок їх формування єдиний. Застосування принципу нарахування та відповідності доходів і витрат передбачає формування фінансових результатів методом їх порівняння [101].

Звіт про фінансові результати – основне інформаційне джерело при здійсненні аналітичної оцінки фінансових результатів підприємства поряд із даними оперативного, бухгалтерського й статистичного обліку.

Дослідження динаміки та структури доходів ПАТ «Новоград-Волинський

завод сільгоспмашин» за 2016-2018 роки (табл. 2.2) показало, що загальний обсяг доходів підприємства постійно зростає. У 2017 році порівняно з 2016 роком загальний обсяг доходів збільшився на 5881 тис. грн., або на 12,3%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 8386 тис. грн., або на 15,7%, що оцінюється позитивно і пояснюється зростанням виручки від реалізації продукції, інших операційних доходів та інших фінансових доходів (рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – Динаміка доходів від здійснення різних видів діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

За розрахунками таблиці 2.2 чистий дохід (виручка) від реалізації продукції протягом 2016-2017 рр. збільшився на 7092 тис. грн., або на 18,6%, а протягом 2017-2018 рр. – на 10028 тис. грн., або на 22,1%.

У загальній сумі доходів чистий дохід займає основну частку, яка протягом досліджуваного періоду постійно зростає. Так, у 2016 році чистий дохід складав 80,2% у загальній сумі доходів підприємства, у 2017 році його частка зросла до 84,6%, а у 2018 році – до 89,3%.

Окрім виручки, джерелами надходжень підприємства були інші операційні доходи, які протягом досліджуваного періоду збільшилися. Так, операційні доходи у 2017 році проти 2016 року зросли на 194 тис. грн. або на 4,2%, а у 2018 році проти 2017 року – на 1154 тис. грн., або на 24,2%. Частка операційних доходів у загальній сумі доходів підприємства коливалась в межах 8,9%-9,6%.



Таблиця 2.2 – Склад, структура та динаміка доходів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення (+;-)				Темп змін, %	
							2017 р. від 2016 р.		2018 р. від 2017 р.			
	Сума, тис. гри.	Струк тура, %	Сума, тис. гри.	Струк тура, %	Сума, тис. грн.	Струк тура, %	У сумі, тис. грн.	У струк- турі, п.п.	У сумі, тис. грн.	У струк- турі, п. п.	2017/ 2016	2018/ 2017
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	38208	80,2	45300	84,6	55328	89,3	7092	4,4	10028	4,7	18,6	22,1
2. Інші операційні доходи	4580	9,6	4774	8,9	5928	9,6	194	-0,7	1154	0,7	4,2	24,2
3. Інші фінансові доходи	4	0,0001	4	0,0001	11	0,018	-	-	7	0,0179	-	18000,0
4. Інші доходи	4872	10,2	3467	6,5	664	1,07	-1405	-3,7	-2803	-5,43	-28,8	-80,8
Разом доходів	47664	100,0	53545	100,0	61931	100,0	5881	-	8386	-	12,3	15,7

Товариство отримувало інші фінансові доходи, обсяг яких протягом досліджуваного періоду зріс з 4 тис. грн. до 11 тис. грн. Частка інших фінансових доходів у загальній сумі доходів підприємства є дуже незначною.

Відмічаємо спадну динаміку інших доходів підприємства. Їх обсяг у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився на 1405 тис. грн., а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 2803 тис. грн.

Частка інших доходів у загальній сумі доходів підприємства протягом досліджуваного періоду зменшилась на 9,13 п.п.

Динаміку і структуру витрат ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» розглянемо в таблиці 2.3.

За даними таблиці відмічаємо негативну динаміку збільшення загального обсягу витрат підприємства: з 42063 тис. грн. у 2016 році до 63964 тис. грн. у 2018 році. Тенденцію щодо зростання витрат досліджуваного підприємства відображає крива динаміки витрат на рисунку 2.6.



Рисунок 2.6 – Динаміка витрат від здійснення різних видів діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

За даними таблиці 2.3 витрати підприємства формувалися переважно за рахунок собівартості реалізованої продукції (на кінець 2017 року 84,1%), яка протягом 2016-2018 років мала зростаючу динаміку. Так, у 2017 році проти показника 2016 року собівартість реалізованої продукції зросла на 9331 тис. грн. або на 28,1%, а у 2018 році проти 2017 року – на 11257 тис. грн. або на 26,5%.

Таблиця 2.3 – Склад, структура та динаміка витрат ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення (+;-)				Темп змін, %	
							2017 року від 2016 року		2018 року від 2017 року			
	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	У сумі, тис. грн.	У структурі, п.п.	У сумі, тис. грн.	У структурі, п.п.	2017/2016	2018/2017
1. Собівартість реалізованої продукції	33216	79,0	42547	81,8	53804	84,1	9331	2,8	11257	2,3	28,1	26,5
2. Адміністративні витрати	4039	9,6	5287	10,2	5728	8,9	1248	0,6	441	-1,3	30,9	8,3
3. Витрати на збут	201	0,5	210	0,4	157	0,2	9	-0,1	-53	-0,2	4,5	-25,2
4. Інші операційні витрати	2868	6,8	3485	6,7	4275	6,7	617	-0,1	790	-	21,5	22,7
Разом витрат	42063	100,0	52011	100,0	63964	100,0	9948	-	11953	-	23,7	23,0

Негативної оцінки заслуговує зростання адміністративних витрат та інших операційних витрат. Так, адміністративні витрати у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшились на 1248 тис. грн., або на 30,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 441 тис. грн., або на 8,3%. Інші операційні витрати протягом досліджуваного періоду зросли на 1407 тис. грн., або на 49,1%.

Витрати на збут впродовж 2016-2018 рр. зменшились на 44 тис. грн., або на 21,9%. Їх частка у загальній сумі витрат скоротилась з 0,5 п.п. до 0,2 п.п.

Найбільшу питому вагу в загальному розмірі витрат підприємства становила виробнича собівартість (79,0% - 84,1%), адміністративні витрати коливались на рівні 9,6% - 8,9%, інші операційні витрати становили в межах 6,7% - 6,8%.

Фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку). Процес формування фінансових результатів спрямований на те, щоб досягти потрібного їх розміру, реалізувати всі резерви, за рахунок фінансової, операційної та інвестиційної діяльності [65].

Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності.

Динаміка фінансових результатів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр. представлена в таблиці 2.4.

Аналіз розрахунків наведених в таблиці 2.4 показує стійку зростаючу динаміку чистого доходу підприємства. Чистий дохід (виручка) від реалізації у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшився на 7092 тис. грн., або на 18,6%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 10028 тис. грн., або на 22,1%.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зросла з 33216 тис. грн. у 2017 році до 53804 тис. грн. у 2018 році, або на 62,0%.

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення (+,-)				Темп змін, %	
							2017 року від 2016 року		2018 року від 2017 року			
	Сума, тис. грн.	у % до виручки	Сума, тис. грн.	у % до виручки	Сума, тис. грн.	у % до виручки	Сума, тис. грн.	у % до виручки	Сума, тис. грн.	у % до виручки	2017/ 2016	2018/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Чистий дохід (виручка) від реалізації	38208	100,0	45300	100,0	55328	100,0	7092	-	10028	-	18,6	22,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	33216	86,9	42547	93,9	53804	97,2	9331	7,0	11257	3,3	28,1	26,5
Валовий прибуток (збиток)	4992	13,1	2753	6,1	1524	2,6	-2239	-7,0	-1229	-3,5	-44,9	-44,6
Інші операційні доходи	4580	12,0	4774	10,5	5928	10,7	194	-1,5	1154	0,2	4,2	24,2
Адміністративні витрати	4039	10,6	5287	11,7	5728	10,4	1248	1,1	441	-1,3	30,9	8,3
Витрати на збут	201	0,5	210	0,5	157	0,3	9	-	-53	-0,2	4,5	-25,2
Інші операційні витрати	2868	7,5	3485	7,7	4275	7,7	617	0,2	790	-	21,5	22,7

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності	2464	6,4	(1455)	-	(2708)	-	(3919)	-6,4	(1253)	-	-159,1	-
Інші фінансові доходи	4	0,0001	4	0,0001	11	0,0002	-	-	7	0,0001	-	275,0
Інші доходи	4872	12,8	3467	7,7	664	1,2	-1405	-5,1	-2803	-6,5	-28,8	-80,8
Інші витрати	420	1,1	84	0,2	-	-	-336	-0,9	-84	-0,2	-80,0	-
Прибуток (+), збиток (-) від звичайної діяльності до оподаткування	6920	18,1	1932	4,3	(2033)	-	-4988	-13,8	(3965)	-4,3	-72,1	-205,2
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1319	3,5	398	0,9	-	-	-921	-2,6	-398	-0,9	-69,8	-
Чистий прибуток (збиток)	5601	14,7	1534	3,4	(2033)	-	-4067	-11,3	(3567)	-3,4	-72,6	-232,5

Протягом 2016-2018 рр. валовий прибуток підприємства зменшився з 4992 тис. грн. до 1524 тис. грн. На кінець 2017-2018 рр. підприємство отримало збитки від операційної діяльності в сумі 1455 тис. грн. та 2708 тис. грн. відповідно по роках проти 2460 тис. грн. прибутку у 2016 році. Така ситуація є наслідком значного перевищення суми операційних витрат над отриманими операційними доходами.

Як видно з таблиці 2.4 впродовж 2016-2017 рр. ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» є прибутковим підприємством. Але на кінець 2017 року величина прибутку зменшилась до 1534 тис. грн. проти 5601 тис. грн. у 2016 році. У 2018 році підприємство отримало чистий збиток в розмірі 2033 тис. грн., що є наслідком стрімкого зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та інших операційними витрат.

На рис. 2.7 зображено динаміку ключових економічних показників діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.



Рисунок 2.7 – Динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Отже, проведений аналіз показав, що доходи та витрати підприємства протягом 2016-2018 рр. постійно зростали. Динаміка фінансових результатів

ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» є негативною, адже чистий прибуток на кінець 2017 року зменшився на 4067 тис. грн., або на 72,6%, а на кінець звітного періоду підприємство отримало чистий збиток, оскільки темпи росту витрат підприємства випереджали темпи росту доходів.

Для оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства застосовують не тільки абсолютні показники прибутку чи збитку, а й відносні показники.

Рентабельність виступає одним з найважливіших показників роботи підприємства, який характеризує кінцевий результат. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, відображають остаточні результати господарської діяльності та характеризують ефективність роботи підприємства. Величина показників рентабельності показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Рентабельність – це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства у цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів [70].

Рентабельність є відносним показником інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. Це не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість надає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого – характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту [96].



Динаміку показників рентабельності (збитковості) фінансових результатів розглянуто в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників рентабельності (збитковості) фінансових результатів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+,-)	
	2016	2017	2018	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	38208	45300	55328	7092	10028
2. Операційні витрати, тис. грн.	42063	52011	63964	9948	11953
3. Прибуток (+), збиток (-) до оподаткування, тис. грн.	6920	1932	(2033)	-4988	(3965)
4. Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	5601	1534	(2033)	-4067	(3567)
5. Середньорічний розмір активів, тис. грн.	34076	37097	37006	3021	-91
6. Середньорічний розмір основних засобів, тис. грн.	18407	21020	20832	2613	-188
7. Середньорічний розмір оборотних активів, тис. грн.	15670	16077	16174	407	97
8. Середньорічний розмір власного капіталу, тис. грн.	28752	31850	30568	3098	-1282
9. Рентабельність (збитковість) активів, %	16,437	4,135	(5,494)	-12,302	(9,629)
10. Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	37,594	9,191	(9,759)	-28,403	(18,950)
11. Рентабельність (збитковість) оборотних активів, %	44,161	12,017	(12,570)	-32,144	(24,587)
12. Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	19,480	4,816	(6,651)	-14,664	(11,467)
13. Рентабельність (збитковість) продажу, %	18,111	4,265	(3,674)	-13,846	(7,939)

14. Рентабельність (збитковість) операційних витрат, %	16,452	3,715	(3,178)	-12,737	(6,893)
--	--------	-------	---------	---------	---------

В результаті отримання у 2016 році чистого прибутку в сумі 5601 тис. грн. прибутковість активів, основних засобів, оборотних активів, власного капіталу, продажу, а також операційних витрат становила відповідно 16,437; 37,594; 44,161; 19,480; 18,111 та 16,452%.

Зменшення отриманого чистого прибутку у 2017 році проти 2016 року до 1534 тис. грн. зумовило тенденцію до зменшення рентабельності активів, основних засобів, оборотних активів, власного капіталу, продажу і операційних витрат. Рівень їх прибутковості у зазначеному періоді склав 4,135; 9,191; 12,017; 4,816; 4,265 та 3,715% відповідно.

У 2018 році підприємство погіршило фінансові результати своєї діяльності і отримало чистий збиток в розмірі 2033 тис. грн., що призвело до збитковості активів, основних засобів, оборотних активів, власного капіталу, продажу та операційних витрат.

Така ситуація дає підстави стверджувати, що основним завданням для керівництва підприємства є пошук напрямів відновлення прибутковості основного виду діяльності та збалансування руху коштів. Вирішення цього завдання потребує дотримання принципу оптимальності і урахування взаємопов'язаності показників рентабельності, оборотності та заборгованості. Збалансування руху коштів у короткостроковому періоді досягається узгодженістю грошових потоків за операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю у часі і за обсягами при реалізації заходів зі скорочення витрат і зростання грошових надходжень.

### 2.3 Оцінка факторів впливу на прибуток підприємства

Зміна економічних ознак за будь-який часовий період відбувається під впливом безлічі різноманітних факторів. При вивченні будь-якого показника

важливим є не тільки вивчення його суті та динаміки, а й факторів формування даного показника, під впливом яких відбувається його зміна. Це необхідно для виявлення позитивних та негативних впливів на досліджуваний показник, що дозволить у подальшому посилити вплив позитивних процесів та мінімізувати негативний вплив на результат.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія врешті знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. Розрізняють фактори 1-го, 2-го,..., n-го порядку. Причому кожний подальший акумулює вплив факторів більш низького порядку. В економічному аналізі широко поширено поняття «показник фактора». Це означає, що даний показник можна розглядати як фактор, визначальне значення іншого показника, але більш високого порядку. Тому чим вищий порядок аналізованого показника, тим більше число факторів визначає його кількісне значення.

До числа економічних ознак вищого порядку належать прибуток і рівень рентабельності виробництва. При аналізі цих показників необхідно знати всі можливі фактори, що впливають на їх величину, володіти методикою розрахунку впливу цих факторів на узагальнюючі показники ефективності [82].

Через управління цими факторами на підприємстві можна створити механізм пошуку резервів збільшення прибутку і досягнення необхідного рівня рентабельності.

Факторний аналіз прибутку є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємства, збільшення його розміру і підвищення рентабельності [44].

Факторний аналіз являє собою методику комплексного системного вивчення і вимірювання впливу чинників на величину результативних показників [10]. Передумовою використання факторного аналізу є побудова багатфакторної моделі впливу певних факторів (чинників, причин) на результативний показник, яким в даному випадку є прибуток.

Задача факторного аналізу полягає у відборі конкретних факторів для його здійснення, класифікації факторів, їх систематизації для дослідження їх впливу на результат. На наступному етапі визначається форма математичного зв'язку між факторними та результуючою ознаками. Заключним кроком є розрахунок величини впливу на результуючий показник.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних факторів, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно.

Серед зовнішніх факторів можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та ін. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку [52].

Поряд із перерахованим вище варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні фактори, як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг і, нарешті, політична стабільність у державі.

Зовнішні і внутрішні фактори тісно пов'язані між собою. Внутрішні фактори прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі, як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається, тощо.

Аналіз факторів дасть змогу виявити найбільш важливі з них для подальшого їх використання у прийнятті управлінських рішень, що спрямовані на досягнення необхідної величини прибутку. Розрахунок впливу факторів на фінансові результати досліджуваного підприємства пропонуємо здійснити за допомогою методу балансової ув'язки у таблиці 2.6 та 2.7.

Фінансово-господарська діяльність ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» впродовж 2016-2017 років була прибутковою, але на кінець

2017 року фінансові результати діяльності підприємства погіршились – розмір отриманого чистого прибутку зменшився на 4067 тис. грн.

Таблиця 2.6 – Розрахунок впливу факторів на фінансові результати ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2017 рр. методом балансової ув'язки

Показник	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)	«Знак впливу»
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	38208	45300	7092	+
Собівартість реалізованої продукції	33216	42547	9331	-
Інші операційні доходи	4580	4774	194	+
Адміністративні витрати	4039	5287	1248	-
Витрати на збут	201	210	9	-
Інші операційні витрати	2868	3485	617	-
Інші фінансові доходи	4	4	-	-
Інші доходи	4872	3467	-1405	-
Інші витрати	420	84	-336	+
Витрати з податку на прибуток	1319	398	-921	+
Чистий прибуток (збиток)	5601	1534	-4067	X

На погіршення фінансових результатів діяльності підприємства впродовж 2016-2017 років негативно вплинули такі фактори: зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат та зменшення інших доходів. В той же час відмічаємо позитивний вплив таких факторів як збільшення чистого доходу від реалізації продукції, інших операційних доходів та зменшення інших витрат та витрат з податку на прибуток.

За розрахунками табл. 2.7 спостерігаємо, що на отримання чистого збитку у 2018 році в сумі 2033 тис. грн. негативно вплинули такі фактори: зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, інших операційних витрат та зменшення інших доходів. В той же час відмічаємо позитивний вплив таких факторів як збільшення чистого доходу від реалізації

продукції, інших операційних доходів, інших фінансових доходів та зменшення інших витрат та витрат з податку на прибуток.

Таблиця 2.7 – Розрахунок впливу факторів на фінансові результати ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2017-2018 рр. методом балансової ув'язки

Показник	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-)	«Знак впливу»
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	45300	55328	10028	+
Собівартість реалізованої продукції	42547	53804	11257	-
Інші операційні доходи	4774	5928	1154	+
Адміністративні витрати	5287	5728	441	-
Витрати на збут	210	157	-53	+
Інші операційні витрати	3485	4275	790	-
Інші фінансові доходи	4	11	7	+
Інші доходи	3467	664	-2803	-
Інші витрати	84	-	-84	+
Витрати з податку на прибуток	398	-	-398	+
Чистий прибуток (збиток)	1534	(2033)	(3567)	X

Використовуючи різні факторні моделі можна визначити ступінь впливу факторів на зміну прибутку та рентабельності, визначити можливі резерви його зростання. Результати факторного аналізу фінансового результату являються інструментом пошуку резервів збільшення чистого фінансового результату – прибутку, без отримання якого є неможливим ведення ефективної фінансово-господарської діяльності суб'єктом господарювання [43].

Розрахуємо вплив обсягу основних засобів та фондівіддачі на чисту виручку за наступною факторною моделлю (2.1):

$$ЧВ = \overline{ОЗ} * \Phi_{\epsilon} \quad (2.1)$$

де ЧВ – чиста виручка від реалізації товарів, робіт, послуг;

$\overline{ОЗ}$  – середньорічна вартість основних засобів;

$\Phi_{\epsilon}$  – фондвіддача.

Скоригований показник чистої виручки розраховано при значенні середньорічної вартості основних засобів звітного року та фондвіддачі минулого року (2.2):

$$ЧВ_{ск} = \overline{ОЗ}_1 * \Phi_{\epsilon 0} \quad (2.2)$$

де  $ЧВ_{ск}$  – чиста виручка скоригована;

$\overline{ОЗ}_1$  – середньорічна вартість основних засобів звітного року;

$\Phi_{\epsilon 0}$  – фондвіддача минулого року.

Зміна чистої виручки за рахунок зміни середньорічної вартості основних засобів буде дорівнювати (2.3):

$$\Delta ЧВ_{оз} = ЧВ_{ск} - ЧВ_0 \quad (2.3)$$

де  $\Delta ЧВ_{оз}$  – зміна чистої виручки за рахунок зміни середньорічної вартості основних засобів;

$ЧВ_0$  – чиста виручка від реалізації товарів, робіт, послуг минулого року.

Зміна чистої виручки за рахунок зміни фондвіддачі буде дорівнювати (2.4):

$$\Delta ЧВ_{\phi\epsilon} = ЧВ_1 - ЧВ_{ск} \quad (2.4)$$

де  $\Delta ЧВ_{\phi\epsilon}$  – зміна чистої виручки за рахунок зміни фондвіддачі;

$ЧВ_1$  – чиста виручка від реалізації товарів, робіт, послуг звітного року.

Факторна модель – вплив обсягу основних засобів та рентабельності основних засобів на чистий прибуток має вигляд (2.5):

$$ЧП = \overline{ОЗ} * P_{оз} \quad (2.5)$$

де  $ЧП$  – чистий прибуток;

$\overline{OЗ}$  – середньорічна вартість основних засобів;

$P_{оз}$  – рентабельність основних засобів.

Скоригований показник чистого прибутку розраховано при значенні середньорічної вартості основних засобів звітного року та рентабельності основних засобів минулого року (2.6):

$$ЧП_{ск} = \overline{OЗ}_1 * P_{оз_0} \quad (2.6)$$

де  $ЧП_{ск}$  – чистий прибуток скоригований;

$\overline{OЗ}_1$  – середньорічна вартість основних засобів звітного року;

$P_{оз_0}$  – рентабельність основних засобів минулого року.

Зміна чистого прибутку за рахунок зміни середньорічної вартості основних засобів буде дорівнювати (2.7):

$$\Delta ЧП_{оз} = ЧП_{ск} - ЧП_0 \quad (2.7)$$

де  $\Delta ЧП_{оз}$  – зміна чистого прибутку за рахунок зміни середньорічної вартості основних засобів;

$ЧП_0$  – чистий прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг минулого року.

Зміна чистого прибутку за рахунок зміни рентабельності основних засобів буде дорівнювати (2.8):

$$\Delta ЧП_{роз} = ЧП_1 - ЧП_{ск} \quad (2.8)$$

де  $\Delta ЧП_{роз}$  – зміна чистого прибутку за рахунок зміни рентабельності основних засобів;

$ЧП_1$  - чистий прибуток звітного року.



Вплив середньорічної вартості основних засобів та фондівдачі на зміну чистої виручки та чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» протягом 2016-2017 років розраховано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Вплив факторів на зміну чистої виручки та чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2017 рр.

Показник	2016 рік	2017 рік	Скоригований показник	Відхилення (+,-)		
				Всього	в т. ч. за середньорічної вартості основних засобів	рахунок фондівдачі
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	38208	45300	43722	7092	5514	1578
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	18407	21020	X	2613	X	X
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	5601	1534	6396	-4067	795	-2533
Фондовіддача основних засобів, грн.	2,08	2,16	X	0,08	X	X
Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	30,43	7,30	X	-23,13	X	X

За розрахунками табл. 2.8 збільшення середньорічної вартості основних засобів на 2613 тис. грн. вплинуло на зростання чистого доходу на 5514 тис. грн., а зростання фондівдачі на 0,08 грн. призвело до збільшення розміру чистого доходу на 1578 тис. грн. Взаємодія цих факторів призвела до збільшення чистого доходу у 2017 році на 7092 тис. грн.

Під впливом збільшення середньорічної вартості основних засобів на 2613 тис. грн. чистий прибуток підприємства зріс на 795 тис. грн., а зменшення рентабельності основних засобів на 23,13 п. п. вплинуло на скорочення чистого прибутку на 2533 тис. грн.

Вплив середньорічної вартості основних засобів та фондівдачі на зміну чистої виручки та чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод

сільгоспмашин» протягом 2017-2018 років розраховано у таблиці 2.9.

Згідно даних таблиці 2.9 зменшення середньорічної вартості основних засобів на 188 тис. грн. призвело до зниження чистого доходу на 303 тис. грн., а зростання фондівдачі на 0,5 п.п. вплинуло на збільшення розміру чистого доходу на 10331 тис. грн.

Взаємодія цих факторів призвела до збільшення виручки у 2018 році на 10028 тис. грн.

Таблиця 2.9 – Вплив факторів на зміну чистої виручки та чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2017-2018 рр.

Показник	2017 рік	2018 рік	Скоригований показник	Відхилення (+,-)		
				Всього	в т. ч. за середньорічної вартості основних засобів	рахунок фондівдачі
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	45300	55328	44997	10028	-303	10331
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	21020	20832	X	-188	X	X
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	1534	(2033)	1521	(3567)	-13	-3554
Фондовіддача основних засобів, грн.	2,16	2,66	X	0,5	X	X
Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	7,30	(9,76)	X	(17,06)	X	X

Внаслідок отриманого підприємством на кінець 2018 року чистого збитку має місце збитковість основних засобів. Під впливом зменшення середньорічної вартості основних засобів на 188 тис. грн. збитковість підприємства зросла на 13 тис. грн., а зростання збитковості основних засобів на 17,06 п. п. вплинуло на збільшення збитковості ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» на 3554 тис. грн.

Оцінити вплив середньорічної вартості оборотних активів, оборотності оборотних активів та рентабельності чистої виручки на зміну чистого прибутку підприємства можна за наступною факторною моделлю (2.9):

$$ЧП = \overline{OA} * K_{oa} * P_{чв} \quad (2.9)$$

де ЧП – чистий прибуток;

$\overline{OA}$  – середньорічна вартість оборотних активів;

$K_{oa}$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

$P_{чв}$  – рентабельність чистої виручки.

Наведемо розрахунок впливу середньорічної вартості оборотних активів, оборотності оборотних активів та чистої рентабельності на зміну чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» протягом 2016-2017 років в табл. 2.10 і 2.11.

Дані таблиці 2.10 свідчать про те, що на зменшення чистого прибутку на 4067 тис. грн. у 2017 році проти 2016 року вплинули наступні фактори:

- збільшення середньорічної вартості оборотних активів на 407 тис. грн. сприяло зростанню чистого прибутку підприємства на 150 тис. грн.;
- прискорення оборотності оборотних активів на 0,38 разів призвело до збільшення чистого прибутку на 895 тис. грн.;
- зменшення чистої рентабельності на 11,27 п. п. вплинуло на скорочення чистого прибутку на 5112 тис. грн.

Дані таблиці 2.11 свідчать про те, що на зростання розміру чистого збитку на 3567 тис. грн. у 2018 році проти 2017 року вплинули наступні фактори:

- зростання середньорічної вартості оборотних активів на 97 тис. грн. сприяло збільшенню чистого прибутку підприємства на 12 тис. грн.;
- прискорення оборотності оборотних активів на 0,6 разів призвело до збільшення чистого прибутку на 329 тис. грн.;

– зростання чистої збитковості на 7,06 п. п. призвело до збільшення чистого збитку на 3908 тис. грн.

Таблиця 2.10 – Вплив факторів на зміну чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2017 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	Скоригований показник		Відхилення (+,-)			
			СК 1	СК 2	Всього	у т.ч. за рахунок		
						Середньо-річної вартості оборотних активів	Оборотності оборотних активів	Чиста рентабельність
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	38208	45300	X	X	7092	X	X	X
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	5601	1534	5751	6646	-4067	150	895	-5112
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	15670	16077	X	X	407	X	X	X
Оборотність оборотних активів, раз	2,44	2,82	X	X	0,38	X	X	X
Чиста рентабельність (збитковість), %	14,66	3,39	X	X	-11,27	X	X	X

Таблиця 2.11 – Вплив факторів на зміну чистого прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2017-2018 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	Скоригований показник		Відхилення (+,-)			
			СК 1	СК 2	Всього	у т.ч. за рахунок		
						Середньо-річної вартості оборотних активів	Оборотності оборотних активів	Чиста рентабельність
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	45300	55328	X	X	10028	X	X	X
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	1534	(2033)	1546	1875	(3567)	12	329	-3908
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	16077	16174	X	X	97	X	X	X
Оборотність оборотних активів, раз	2,82	3,42	X	X	0,6	X	X	X
Чиста рентабельність (збитковість), %	3,39	(3,67)	X	X	(7,06)	X	X	X

Таким чином, на зростання розміру чистого прибутку позитивно вплинуло збільшення вартості оборотного капіталу, основних засобів, прискорення оборотності оборотних активів, збільшення фондівіддачі основних засобів, їх рентабельності та рентабельності чистої виручки. Погіршення перелічених показників призвело до зниження фінансового результату діяльності підприємства. Тому керівництву підприємства необхідно приділяти увагу оптимізації структури капіталу та майна, зростанню швидкості руху оборотних коштів, скороченню всіх видів запасів та домагатися максимально швидкого просування готової продукції до споживачів. Усунення негативних факторів впливу на фінансовий результат діяльності підвищить ефективність управління прибутком на підприємстві.

## Висновки за розділом 2

Проведений аналіз прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» дозволив зробити наступні висновки.

1. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» показав, що забезпечення прибуткової діяльності протягом 2016-2017 рр. та нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції призвело до збільшення майна та капіталу, покращення економічних та трудових показників. На кінець 2018 року підприємство отримало чистий збиток, зменшився обсяг капіталу, майна, власного оборотного капіталу та нерозподіленого прибутку. Позитивним моментом є зростання чистого доходу та відповідність основних фінансових показників нормативним значенням, що засвідчує ліквідність та платоспроможність підприємства.

2. У процесі дослідження складу, структури та динаміки фінансових результатів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» виявлено, що

доходи та витрати підприємства протягом 2016-2018 рр. постійно зростали. Динаміка фінансових результатів товариства є негативною, адже чистий прибуток на кінець 2017 року зменшився, а на кінець 2018 року підприємство отримало чистий збиток, оскільки темпи росту витрат випереджали темпи росту доходів.

3. Проведена оцінка факторів, що впливають на прибуток ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» довела, що на отримання чистого збитку у 2018 році негативно вплинули такі фактори: зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, інших операційних витрат та зменшення інших доходів. На основі використання факторних моделей з'ясовано, що на зростання розміру чистого прибутку позитивно вплинуло збільшення вартості оборотного капіталу, основних засобів, прискорення оборотності оборотних активів, збільшення фондоддачі основних засобів, їх рентабельності та рентабельності чистої виручки. Погіршення перелічених показників призвели до зниження фінансового результату діяльності підприємства.



## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ ЗАВОД СІЛЬГОСПМАШИН»

#### 3.1 Оптимізація прибутку підприємства на основі маржинального аналізу

На сьогоднішній день, для оптимізації прибутку і аналізу витрат підприємства, використовується маржинальний аналіз, що також носить назву CVP-аналіз або «Cost (витрати) – Volume (обсяг продаж) – Profit (прибуток)», який часто називають аналізом беззбитковості. Він дозволяє визначити планові обсяги виробництва і продажу товару з погляду їх беззбитковості, що забезпечує прийняття оптимального управлінського рішення. А саме, щодо оптимальної структури витрат, обсягу виробництва, що забезпечує їх відшкодування, щодо кількості продукції, яку необхідно продати для одержання бажаного прибутку, щодо впливу на нього цінової політики. Отже, це один із методів мінімізації витрат та оптимізації прибутку. Застосування маржинального аналізу у фінансовому менеджменті вітчизняних підприємств дає змогу ефективніше керувати процесом формування фінансових результатів.

Сутність маржинального аналізу полягає у вивченні співвідношення обсягу продажів (випуску продукції), собівартості і прибутку завдяки прогнозуванню рівня цих величин за заданих обмежень [59].

Найбільш важливими аналітичними можливостями CVP-аналізу є:

- оптимізація прибутку і асортименту виготовленої продукції;
- прогнозування витрат;
- визначення ціни реалізації продукції, ціни на нову продукцію та можливого подорожчання її собівартості;
- оцінювання ефективності та доцільності збільшення обсягу виробництва, у вирішенні завдань на зразок «виробляти самим або купувати»;
- розрахунки варіантів зміни виробничої потужності підприємства тощо.

Першою особливістю маржинального аналізу є поділ (диференціація) сумарних витрат на випуск і реалізацію продукції на змінні і постійні.

Розподіл витрат на постійні і змінні, обчислення маржинального прибутку дозволяють визначити вплив обсягу виробництва і збуту на величину прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг і той обсяг продажів, починаючи з якого підприємство отримує прибуток. Як відомо, постійні витрати не залежать від обсягу виробництва, а змінні – змінюються із зростанням (зниженням) обсягу випуску і продажу. На практиці критерії віднесення статті до змінної чи постійної частини залежать від специфіки організації, прийнятої облікової політики, мети аналізу і професіоналізму відповідного фахівця [59].

Для визначення суми умовно-постійних та умовно-змінних витрат застосовуються різноманітні способи: прямого розрахунку, графічний, алгебраїчний, кореляційно-регресивний тощо [59].

Другою особливістю маржинального аналізу є об'єднання управлінського і фінансового аналізу.

CVP-аналіз є одним з важливих способів вирішення багатьох проблем управління прибутковістю підприємства, оскільки за комбінованого застосування з іншими методами аналізу його точність цілком достатня для обґрунтування управлінських рішень у реальному житті.

Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» використовується для розрахунку точки беззбитковості. Точка беззбитковості – рівень фізичного обсягу продажу протягом досліджуваного періоду, пр. якому виручка від реалізації продукції (чистий дохід) співпадає з витратами виробництва, а прибуток відповідно дорівнює нулю. Точка беззбитковості може бути виражена в натуральних одиницях (кількості продукції), грошових одиницях або у відсотках до нормальної потужності.

Різниця між фактичним і беззбитковим обсягом продаж показує зону безпеки. Точка беззбитковості може визначатися двома способами: алгебраїчним і графічним [3].

Таким чином, метод аналізу співвідношення «витрати-обсяг-прибуток» є теоретичною основою перспективного аналізу, що базується на інтеграції обліку, аналізу, регулювання; є базою для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Показник точки беззбитковості варто використовувати при:

- введенні у виробництво нового продукту;
- модернізації виробничих потужностей;
- створення нового підприємства;
- зміні виробничої чи адміністративної діяльності підприємства [19].

Керівництво підприємства перед початком виробництва продукції повинно мати уявлення, на який прибуток можна розраховувати і як вирішити проблему оптимізації прибутку. З маржинального аналізу випливає, що максимального прибутку можна досягнути при рівності граничного доходу граничним витратам. Важливо знати, при яких співвідношеннях обсягу виробництва продукції, її ціни та витрат, що перебувають у певній залежності одне від одного, настає рівність граничного доходу граничним витратам.

Умова отримання максимуму прибутку в математичній формі має вигляд (3.1):

$$R = (ЦX) - C \rightarrow \max \quad (3.1)$$

де  $R$  – прибуток від реалізації;

$X$  – кількість товару (продукту);

$Ц$  – ціна одиниці товару;

$ЦX$  – дохід (виручка) від реалізації товару;

$C$  – витрати виробництва.

Для знаходження екстремумів функції необхідно продиференціювати рівняння (3.1) і прирівняти результат до нуля (3.2):

$$\frac{dR}{dX} = \frac{d(ЦX)}{dX} - \frac{dC}{dX} = 0 \quad (3.2)$$

Звідси випливає (3.3):

$$\frac{d(ЦX)}{dX} = \frac{dC}{dX} \quad (3.3)$$

де  $\frac{dC}{dX}$  – граничні витрати;

$\frac{d(ЦX)}{dX}$  – граничний дохід.

Таким чином, прибуток буде максимальним, якщо граничні витрати дорівнюватимуть граничному доходу. Це співвідношення дозволяє знайти оптимальний розмір обсягу виробництва, який забезпечує отримання максимального прибутку при відомих (або заданих) функціях попиту  $Ц = f(X)$  і витрат  $C = f(X)$ .

Таким чином, застосування інструментарію CVP-аналізу дозволяє зрозуміти поведінку витрат під впливом різних факторів, тому даний вид аналізу є одним із найбільш ефективних засобів планування та прогнозування діяльності підприємства.

Слід зазначити, що на зміни обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартість і прибуток має вплив велике число факторів. Ці фактори іноді діють в протилежних напрямках. Отже, зв'язок «обсяг виробництва – виручка від реалізації – собівартість – прибуток» в практичній фінансово-господарській діяльності не абсолютний.

За відсутності даних управлінського обліку про витрати на виробництво продукції за видами виробництва та асортиментом, проведемо маржинальний аналіз прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» в цілому на підставі даних звіту про фінансові результати (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Основні показники маржинального аналізу прибутку від основної операційної діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за 2016-2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення (+,-):			
				2017 р. від 2016 р.		2018 р. від 2017 р.	
				в сумі, тис. грн.	у %	в сумі, тис. грн.	у %
1. Чистий дохід (ЧД), тис. грн.	38208	45300	55328	7092	18,6	10028	22,1
2. Змінні витрати (ЗВ), тис.грн.	5473	7030	7866	1557	28,4	836	11,9
3. Постійні витрати (ПВ), тис. грн.	1635	1952	2294	317	19,4	342	17,5
4. Маржинальний дохід (МД), тис.грн. (р.1 – р.2)	32735	38270	47462	5535	16,9	9192	24,0
5. Відхилення маржинального доходу від постійних витрат (ДМД), тис.грн. (р. 4 - р. 3) (ФР)	31100	36318	45168	5218	16,8	8850	24,4
6. Рівень маржинального доходу (р.4 / р.1)	0,857	0,845	0,858	-0,012	-1,4	0,013	1,5
7. Операційний важіль (МД/ФР) або (р.4/(р.1-р.2-р.3))	1,053	1,054	1,051	0,001	0,1	-0,003	-0,3
8.Співвідношення ПВ/ЗВ	0,299	0,278	0,292	-0,021	-7,0	0,014	5,0
9.Співвідношення ЧД/ЗВ	6,981	6,444	7,034	-0,537	-7,7	0,59	9,2
10. Точка беззбитковості, тис. грн.(р.3/р.6)	1908	2310	2674	402	21,1	364	15,8
11. Запас фінансової міцності, тис. грн. (р.1-р.10)	36300	42990	52654	6690	18,4	9664	22,5
12. Рівень фінансової безпеки (р.11/р.1)	0,950	0,949	0,952	-0,001	-0,1	0,003	0,3

За розрахунками табл. 3.1 обсяг маржинального доходу протягом 2016-2018 рр. постійно зростає та перевищує величину постійних витрат.

Маржинальний дохід (прибуток) – характеризує частину виручки, яка залишається на покриття постійних витрат і формування прибутку. Чим вище рівень маржинального доходу, тим швидше відшкодовуються постійні витрати, і підприємство має можливість отримувати прибуток. Так, розмір маржинального доходу товариства збільшився у 2017 році порівняно з 2016 роком на 5535 тис. грн., або на 16,9%, а у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 9192 тис. грн., або на 24,0%. Отже, чистий дохід повністю покриває постійні витрати, а це означає, що підприємство має можливість формувати прибуток за рахунок основної операційної діяльності.

Співвідношення між виручкою від реалізації і маржинальним доходом виражається коефіцієнтом (рівнем) маржинального доходу. Данний показник дозволяє визначити, яку величину маржинального доходу приносить кожна гривня доходу від реалізації для покриття постійних витрат та отримання прибутку. Чим вище коефіцієнт маржинального доходу у продукції, тим більший прибуток вона може принести і тим меншу кількість її слід продавати для отримання певного запланованого прибутку. Протягом досліджуваного періоду рівень маржинального доходу коливався в межах 0,857-0,858.

Операційний важіль (леверидж) – це категорія операційного аналізу, що характеризує силу впливу змін маржинального доходу на фінансові результати від реалізації, визначається як співвідношення маржинального доходу та фінансового результату від реалізації (операційного прибутку) [35]. Згаданий показник визначає, у скільки разів маржинальний дохід перевищує відповідний фінансовий результат.

Відмічаємо, що протягом 2016-2018 рр. рівень операційного важеля зменшився з 1,053 до 1,051, що вказує на зростання підприємницького ризику

досліджуваного підприємства.

Точка беззбитковості – це обсяг або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків. Точка беззбитковості показує, скільки одиниць продукції має продати організація, щоб її витрати окупилися її доходами. Продаж кожної наступної одиниці продукції приносить організації прибуток. Навпаки, зменшення обсягів продажу продукції нижче за рівень, визначений точкою беззбитковості, означає, що організація нестиме збитки. Згідно табл. 3.1 обсяг беззбиткової діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» у 2018 році порівняно з 2016 роком збільшився на 766 тис. грн., що пов'язано зі зростанням чистого доходу та постійних витрат.

Запас фінансової міцності та рівень фінансової безпеки ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» протягом досліджуваного періоду зростає, що свідчить про перевищення фактичної чистої виручки над беззбитковим обігом.

Таким чином, для того, щоб забезпечити беззбиткову діяльність підприємству потрібно скоротити постійні витрати та збільшити обсяг реалізації продукції. Однак, зменшити постійні витрати, які не залежать від динаміки обсягу виробництва і продажу продукції, дуже складно. Тому для зниження рівня операційного важеля та беззбиткового обсягу діяльності врахуємо наступні припущення:

- обсяг реалізації продукції у плановому періоді збільшиться на 10%;
- змінні витрати на виробництво продукції підприємство планує скоротити на 4% і реалізує залишки готової продукції на складах.

Представимо розрахунки планових показників маржинального аналізу прибутку від основної операційної діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Планові показники маржинального аналізу прибутку від основної операційної діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» на 2019 рік

Показник	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-):	
			2019 р. від 2018 р.	
			в сумі, тис. грн.	у %
1. Чистий дохід (ЧД), тис. грн.	55328	60861	5533	10,0
2. Змінні витрати (ЗВ), тис. грн.	7866	7551	-315	-4,0
3. Постійні витрати (ПВ), тис. грн.	2294	2294	-	-
4. Маржинальний дохід (МД), тис. грн. (р. 1 – р. 2)	47462	53310	5848	12,3
5. Відхилення маржинального доходу від постійних витрат (ДМД), тис. грн. (р.4-р. 3)	45168	51016	5848	12,9
6. Рівень маржинального доходу (р. 4 / р. 1)	0,858	0,876	0,018	2,1
7. Операційний важіль (МД/ФР) (р.4 / (р.1 – р.2 – р.3))	1,051	1,045	-0,006	-0,6
8. Співвідношення ПВ/ЗВ	0,292	0,304	0,012	4,1
9. Співвідношення ЧД/ЗВ	7,034	8,060	1,026	14,6
10. Точка беззбитковості, тис. грн. (р.3/р.6)	2674	2619	-55	-2,1
11. Запас фінансової міцності, тис. грн. (р.1 – р.10)	52654	58242	5588	10,6
12. Рівень фінансової безпеки (р.11 / р.1)	0,952	0,957	0,005	0,5

За розрахунками табл. 3.2 підприємство під впливом прийнятих заходів має можливість у прогнозованому році отримати маржинальний дохід в сумі 53310 тис. грн. проти 47462 тис. грн. у 2018 році, тобто маржинальний дохід зросте на 12,3%.

Запас фінансової міцності зросте з 52654 тис. грн. до 58242 тис. грн., а рівень фінансової безпеки збільшиться на 0,5%.

Таким чином, використання результатів маржинального аналізу прибутку у процесі прийняття господарських рішень свідчить, що такий аналіз дає



можливість виявити значні додаткові резерви економії змінних і постійних витрат, а, отже, і зростання прибутковості. Використовуючи маржинальний підхід до розподілу змінних і постійних витрат та поєднуючи його із аналізом чутливості прибутку, ми отримуємо потужний інструмент для прогнозування прибутку та можливих змін фінансових результатів діяльності підприємства.

### 3.2 Прогнозування прибутку та визначення резервів забезпечення прибуткової діяльності підприємства

В умовах швидкозмінної економічної ситуації в Україні зростають ризики господарської діяльності, що вимагає негайного реагування управлінського апарату підприємства. Для підтримки стабільного фінансового стану суб'єкта господарювання та забезпечення високого фінансового результату в конкурентному середовищі важливо вдаватися до фінансового прогнозування.

Отримання інформації про майбутнє, передбачення можливих або бажаних змін фінансових результатів сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розробки довготермінових та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів.

Необхідність прогнозування прибутку обумовлена тим, що через часті зміни в економіці без прогнозу показників фінансових результатів підприємство не зможе планувати розвиток матеріально-технічної бази, свої витратні статті, віддача яких не співпадає в часі з їх здійсненням. Також прогнозування надає можливість отримання науково-обґрунтованого висновку про їх можливі фінансові результати, термін досягнення бажаних результатів або навпаки – застерегти про небажані зміни та необхідність прийняття певних рішень [39].

Прогнозування прибутку – це процес розробки системи заходів для забезпечення його формування в необхідному обсязі і ефективного використання відповідно до завдань розвитку підприємства у майбутньому періоді. Прогнозувати прибуток окремо за доходами і витратами неможливо, оскільки вони безпосередньо беруть участь у його формуванні. Залежно від характеру діяльності підприємства кількість показників плану може бути змінена. Під час складання прогнозу важливо забезпечити належний рівень обґрунтування показників і створити передумови їх виконання [8].

У процесі планування прибутку використовуються різні методи, за допомогою яких можна визначити оптимальний варіант прогнозу прибутку на майбутній період з урахуванням умов діяльності, перспектив подальшого розвитку. На наш погляд лаконічним і найбільш зручним для застосування у практичній діяльності є метод пропорційної залежності від обсягу валових доходів (метод відсотка від продажів). Процедура цього методу ґрунтується на припущенні, що: потреби в грошових коштах (активи) і переважна кількість джерел їх фінансування (пасиви) при нарощенні обсягів реалізації на декілька відсотків збільшуються в середньому на стільки ж відсотків. Це означає, що окремі статті витрат і надходжень в плановому періоді складатимуть ту саму частку; значення більшості статей надходжень та витрат, що склалися на момент розробки прогнозу, оптимальні для поточного обсягу реалізації [83].

Метод відсотка від продажу полягає в тому, що кожний елемент фінансової документації розраховується як певне відсоткове співвідношення від встановленої кількості продажу. П.А. Фомін в основу визначення відсоткового співвідношення вкладає:

- відсоткові співвідношення, характерні для поточної діяльності підприємства;
- відсоткові співвідношення, розраховані на основі ретроспективного аналізу як середня за останні декілька років;
- очікувані зміни відсоткових співвідношень, особливо в тих випадках, коли відсоткові відношення, які склалися, не задовольняють керівництво

підприємства і воно бажає змінити їх для поліпшення фінансових показників [89].

Метод відсотка від продажу дозволяє вирішувати декілька питань. По-перше визначення майбутніх витрат, активів та зобов'язань, які представлені у вигляді відсотку від продажу, при запланованому рості обсягу продажу в відсотках на наступний рік. По-друге, цей метод дозволяє скласти збалансовану прогнозну інформацію (прогнозний баланс, прогнозний звіт про прибутки та збитки, кошторис готівки).

Основним показником успішної економічної діяльності суб'єктів господарювання є їх фінансові результати, тому аналіз і прогнозування Звіту про фінансові результати підприємства є базою для прийняття рішень щодо розвитку і вдосконалення роботи підприємства.

Погоджуючись з думкою дослідника І. О. Гладія, будь-яке прогнозування посиляється на формалізоване уявлення про існуючий зв'язок між причинами і наслідком. Прогнозування звіту про фінансові результати включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передбачення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат [20].

Прогнозний звіт про фінансові результати показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Побудуємо прогнозний звіт про фінансові результати ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин». При цьому, врахуємо наступні припущення:

1. Середньорічний темп росту обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становитиме 20%. Підставою для цього припущення є динаміка продажу продукції за останні п'ять років (2014-2018 рр.): 29,3%, 41,6%, 18,6% і 22,1% відповідно;

2. Суму витрат, які включені до собівартості реалізованої продукції, у розрахунку на 1 грн. виручки від реалізації підприємство має можливість знизити у наступному році з 97,25 коп. до 90,00 коп. за рахунок скорочення

витрат на електроенергію та відносної економії витрат на оплату праці.

3. Адміністративні витрати підприємство планує скоротити до 8% виручки від реалізації. Є можливість скорочення витрат на зв'язок, відрядження робітників апарату управління, утримання приміщень.

4. Інші операційні доходи та витрати підприємство залишить на рівні 2018 року.

Прогнозований звіт про фінансові результати ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» на 2019 рік подано в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Прогнозований звіт про фінансові результати ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» на 2019 рік, тис. грн.

Статті	2018 рік	Прогноз (зміни)	2019 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55328	1,2	66394
Собівартість реалізованої продукції	53804	до 90 коп. на 1 грн виручки	59755
Валовий:			
- прибуток	1524	-	6639
- збиток	-	-	-
Інші операційні доходи	5928	-	5928
Адміністративні витрати	5728	до 8% від виручки	5312
Витрати на збут	157		157
Інші операційні витрати	4275	-	4275
Фінансові результати від операційної діяльності			
- прибуток		-	2823
- збиток	2708	-	-
Інші фінансові доходи	11		11
Інші доходи	664		664
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування			
- прибуток		-	3498
- збиток	2033	-	-
Чистий			
- прибуток		-	3498
- збиток	2033	-	-
Оголошені до виплати дивіденди	-	-	-
Доповнення до нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)	(2033)	-	3498

За нашими розрахунками підприємство під впливом прийнятих заходів має можливість у прогнозованому році підвищити прибутковість своєї господарської діяльності до 3498 тис. грн.

Наступним етапом проведення прогнозування звіту про фінансові результати є його аналіз для визначення доцільності, ефективності прийнятих майбутніх рішень. У таблиці 3.4 розраховано показники прибутковості (збитковості) діяльності підприємства за звітний рік та за прогнозованим звітом про фінансові результати.

Таблиця 3.4 – Показники прибутковості (збитковості) діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», розраховані за прогнозованим звітом про фінансові результати, у % до виручки

Показники	2018 рік	Прогноз на 2019 рік	Відхилення (+,-)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	97,25	90,00	-7,25
Валовий:			
- прибуток	2,75	10,00	+7,25
- збиток	-	-	-
Інші операційні доходи	10,71	8,93	-1,78
Адміністративні витрати	10,35	8,00	-2,35
Витрати на збут	0,28	0,24	-0,04
Інші операційні витрати	7,73	6,44	-1,29
Фінансові результати від операційної діяльності			
- прибуток		4,25	+4,25
- збиток	-4,89	-	-4,89
Інші фінансові доходи	0,02	0,02	-
Інші доходи	1,20	1,00	-0,20
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування			
- прибуток		5,27	+5,27
- збиток	3,67	-	-3,67
Чистий			
- прибуток		5,27	+5,27
- збиток	3,67	-	-3,67

Дані таблиці 3.4 свідчать про те, що при дотриманні вказаних тенденцій показники діяльності досліджуваного підприємства значно покращаться. ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» буде мати можливість

отримати 6639 тис. грн. валового прибутку. Витрати на 1 грн. виручки від реалізації знизяться на 7,25 коп. Сума чистого прибутку в розрахунку на 1 грн. виручки від реалізації складе 5,27 коп. замість 3,67 коп. чистого збитку у звітному році. Отже, підприємство з урахуванням росту виручки від реалізації та скорочення адміністративних витрат у прогнозованому періоді забезпечить прибутковість своєї діяльності.

Прогнозований звіт про фінансові результати є основою для складання балансу на майбутній період. Так, як при прогнозуванні звіту про фінансові результати нами був використаний метод відсотку від продажу, то і при прогнозуванні балансу доцільно буде використати цей самий метод. Тобто при зростанні обсягів реалізації та ефективному використанні ресурсів пропорційно повинні збільшуватись наступні статті балансу: запаси, дебіторська і кредиторська заборгованість, грошові кошти та основні засоби.

Для складання прогнозованого балансу врахуємо наступні рішення керівництва:

1. Виручку від реалізації продукції планується збільшити на 20%.
2. За вимогами постачальників термін погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги пропонується зменшити на 3 дні.
3. Термін погашення поточних зобов'язань за розрахунками (окрім оплати праці) зберігається на рівні поточного року.
4. Заборгованість з оплати праці підприємство має намір скоротити на 10%.

Прогнозований баланс підприємства на 2019 рік представлено у таблиці 3.5.

За нашими розрахунками, внаслідок першого кроку прогнозування пасив балансу перевищує актив на 1680 тис. грн. Для того, щоб урівняти валюту активу і пасиву балансу, необхідно прийняти рішення щодо розподілу суми ДНФ, а саме – підприємством коригування буде проведено за статтею «грошові кошти ті їх еквіваленти».

Таблиця 3.5 – Прогнозований баланс ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» станом на 31.12.2019 року, тис. грн.

Статті	на 31.12.2018 року	Прог- ноз	на 31.12.2019 року				
			1-ий прогноз	ДНФ	2-ий прог- ноз	Додаткові умови	Оста- точний прог- ноз
Основні засоби	19750		19750		19750		19750
Запаси	10944	1,20	13133		13133		13133
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	972	1,20	1166		1166		1166
Дебіторська заборгованість за розрахунками	2108	1,20	2530		2530		2530
Інша поточна дебіторська заборгованість	297	1,20	356		356		356
Грошові кошти та їх еквіваленти	2266	1,20	2719	+1680	4399		4399
Інші оборотні активи	395	1,20	474		474		474
Баланс	36732		40128		41808		41808
Статутний капітал	3391		3391		3391		3391
Додатковий капітал	17095		17095		17095		17095
Резервний капітал	174		174		174		174
Нерозподілений прибуток	8179	+3498	11677		11677	+561	12238
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1851	1,20	2221		2221	Зменши- ти на 3 дні	1660
Поточні зобов'язання за розрахунками	5541	1,20	6649		6649		6649
у тому числі з оплати праці	594	1,20	713		713	зменшити на 10%	642
Інші поточні зобов'язання	501	1,20	601		601		601
Баланс	36732		41808		41808		41808
ДНФ			-1680			561	

За розрахунками остаточного прогнозу балансу вартість майна

підприємства перевищує вартість капіталу (А>П) на 561 тис. грн. Для досягнення рівноваги між активом і пасивом балансу на величину позитивного значення ДНФ у розмірі 561 тис. грн. було прийняте рішення збільшити розмір очікуваного нерозподіленого прибутку.

Оцінка фінансового стану підприємства за даними прогнозованого балансу подана в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Оцінка фінансового стану ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» за даними прогнозованого балансу

Показники	Нормативне значення	На 31.12.2018 року	На 31.12.2019 року		Відхилення (+;-) від:	
			2-й прогноз	остаточний прогноз	2-го прогнозу	остаточного прогнозу
1	2	3	4	5	6	7
Необоротні активи, тис. грн.	-	19750	19750	19750	-	-
Оборотні активи, тис. грн.	-	16982	22058	22058	+5076	+5076
Власний капітал, тис. грн.	-	28839	32337	32898	+3498	+4059
у тому числі: - власний оборотний капітал, тис.грн.	-	9089	12587	13148	+3498	+4059
Позиковий капітал, тис.грн.	-	7893	9471	8910	+1578	+1017
у тому числі: - поточні зобов'язання, тис.грн.	-	7893	9471	8910	+1578	+1017
Коефіцієнти:						
автономії	> 0,5	0,785	0,773	0,787	-0,012	0,002
фінансування	> 1,0	3,654	3,414	3,692	0,274	0,038
заборгованості	< 1,0	0,274	0,293	0,271	0,019	-0,003
фінансової залежності	< 2,0	1,274	1,293	1,271	0,019	-0,003
фінансової стійкості I	-	0,785	0,773	0,787	-0,012	0,002
фінансової стійкості II	-	3,654	3,414	3,692	0,274	0,038
абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,287	0,464	0,494	+0,177	+0,207



Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6	7
термінової ліквідності	0,7-0,8	0,765	0,942	1,002	+0,177	+0,237
загальної ліквідності	2,0-2,5	2,152	2,329	2,476	0,177	0,324
мобільності оборотних активів	> 0,5	0,462	0,528	0,528	+0,066	+0,066
співвідношення активів	> 1,0	0,860	1,117	1,117	+0,257	+0,257
забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	> 0,5	0,535	0,571	0,596	+0,036	+0,061

Розраховані показники свідчать, що при дотриманні прийнятих рішень ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» зможе забезпечити прибуткову діяльність і покращить фінансовий стан, зокрема:

- збільшиться розмір власного капіталу, в тому числі й власного оборотного капіталу;
- збільшиться оборотний капітал підприємства з 16982 тис. грн. до 22058 тис. грн. і зросте його частка у валюті балансу, що свідчить про покращення структури капіталу;
- підвищиться значення коефіцієнта мобільності оборотних активів, що вказує на зростання можливості підприємства до фінансової маневреності;
- підвищиться значення коефіцієнта співвідношення активів за остаточним прогнозом на 0,257 п.п., що засвідчує зміни у структурі майна у бік збільшення питомої ваги мобільних активів;
- зросте коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом, що свідчить про достатність власного капіталу для покриття оборотних активів;
- зросте фінансова стійкість підприємства, а це є гарантом його платоспроможності;
- покращаться показники платоспроможності, що свідчить про можливість підприємства успішно виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими суб'єктами ринку.

Таким чином, отримані значення вказують на можливість покращання діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» в порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Зважаючи на проведені дослідження власники і персонал підприємства мають зробити усе необхідне для забезпечення формування прибутку у розмірі, потрібному для подальшого функціонування і розвитку.

Як вважає Супрун С.Д., збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат [85].

Для зростання обсягу прибутку Юрчишена Л.В. пропонує скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці. Підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства [99].

Ю.П. Морозов зазначає, що найбільший ефект підвищення рентабельності досягається при пошуку резервів на перед виробничій стадії. При цьому можуть бути виявлені резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробу, удосконалення технології його виробництва, застосування дешевшої сировини тощо. Саме на цій стадії об'єктивно містяться найбільші резерви зниження собівартості продукції. І чим повніше вони виявлені на цьому етапі, тим вища ефективність цього виробу взагалі [54].

Розглядаючи резерви забезпечення прибуткової діяльності слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств [47].

Загалом збільшення прибутку можна досягти або у результаті зменшення витрат на виробництво або збільшення чистого доходу від реалізації. Тому в сучасних умовах важливим завданням кожного підприємства є: правильне формування цінової стратегії та вибір оптимального обсягу виробництва [26].

Задля забезпечення прибуткової діяльності підприємства доцільним вбачається розробка та реалізація комплексу заходів за такими напрямками:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення продукції, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Максимізація прибутку є вирішальною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його життєздатності та закріплення позицій на ринку.

Резерви забезпечення прибуткової діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» можуть бути отримані таким чином:

1. За рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником зростання прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [69].

Механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це в свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що в свою чергу призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству

доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати [51].

2. Підвищення продуктивності праці за рахунок мотиваційних заходів. Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організовувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці.

3. При збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для пошуку та визначення шляхів зниження собівартості продукції аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно-технічних заходів [79]. При цьому необхідно врахувати, що існує кілька напрямів визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості. Однак доцільно відзначити, що для українських підприємств подібні методи найбільш складні у використанні, так як для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості

власних коштів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави.

#### 4. За рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

Наведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку, які є невід'ємною складовою для підвищення прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати.

Залежно від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів забезпечення прибуткової діяльності підприємства [92].

Таким чином, резервами забезпечення прибуткової діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» є:

- збільшення обсягів виробництва;
- розширення асортименту продукції, орієнтуючись на ринок;
- підвищення якості продукції;
- розширення ринку продажів;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу;
- скорочення витрат шляхом застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік, зниження втрат від браку;
- продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;
- впровадження заходів, що сприяли б підвищенню продуктивності праці;
- здійснення механізації виробництва;

- впровадження сучасних технологій у виробництво, які посприяють мінімізації витрат, економії часу, підвищенню якості продукції і тим самим приведуть до збільшення прибутку на підприємстві;

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;

- корегування маркетингової політики, розробка ефективної реклами.

За своєчасної розробки та впровадження вище перелічених заходів, спрямованих на підвищення прибутковості, підприємство зможе реалізувати виявлені резерви та покращить загальну якість функціонування.

### Висновки за розділом 3

Дослідження напрямів забезпечення прибуткової діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» дозволило зробити наступні висновки.

1. Проведення розрахунку планових показників маржинального прибутку від основної операційної діяльності показало, що при збільшенні обсягу реалізації продукції і скороченні змінних витрат у прогнозованому році зросте маржинальний дохід, що призведе до покращення фінансової міцності та рівня фінансової безпеки підприємства.

2. В результаті прогнозування прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» було з'ясовано, що під впливом прийнятих заходів підприємство зможе забезпечити прибуткову діяльність і покращить свій фінансовий стан: збільшиться розмір власного, власного оборотного і оборотного капіталу; підвищиться мобільність оборотних активів; зросте фінансова стійкість і платоспроможність. Проведений аналіз та прогнозування прибутку сприяло визначенню основних резервів забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Реалізація виявлених резервів допоможе підприємству відновити прибутковість та покращить загальну якість функціонування.

## ВИСНОВКИ

У дипломній роботі обґрунтовано теоретичні і практичні засади аналізу та прогнозування прибутку підприємства. Отримані результати дають змогу сформулювати наступні висновки.

1. На основі систематизації підходів до визначення сутності прибутку сформульовано, що прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Доведено, що прибуток є головним показником, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Прибуток є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

2. Дослідження особливостей управління прибутком підприємства дало можливість визначити, що управління прибутком підприємством – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому. Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку.

3. В результаті узагальнення методичних підходів до аналізу та прогнозування прибутку підприємства з'ясовано, що в більшості методик аналізу акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку, а використання методик прогнозування зумовлюється його метою та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

4. Проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» показав, що забезпечення прибуткової діяльності протягом 2016-2017 рр. та нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції призвело до збільшення майна та капіталу, покращення економічних та трудових показників. На кінець 2018 року підприємство отримало чистий збиток, зменшився обсяг капіталу, майна, власного оборотного капіталу та нерозподіленого прибутку. Позитивним моментом є зростання чистого доходу та відповідність основних фінансових показників нормативним значенням, що засвідчує ліквідність та платоспроможність підприємства.

5. У процесі дослідження складу, структури та динаміки фінансових результатів ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» виявлено, що доходи та витрати підприємства протягом 2016-2018 рр. постійно зростали. Динаміка фінансових результатів товариства є негативною, адже чистий прибуток на кінець 2017 року зменшився, а на кінець 2018 року підприємство отримало чистий збиток, оскільки темпи росту витрат випереджали темпи росту доходів.

6. Проведена оцінка факторів, що впливають на прибутковість ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» довела, що на отримання чистого збитку у 2018 році негативно вплинули такі фактори: зростання собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, інших операційних витрат та зменшення інших доходів. На основі використання факторних моделей з'ясовано, що на зростання розміру чистого прибутку позитивно вплинуло збільшення вартості оборотного капіталу, основних засобів, прискорення оборотності оборотних активів, збільшення фондівіддачі основних засобів, їх рентабельності та рентабельності чистої виручки. Погіршення перелічених показників призвели до зниження фінансового результату діяльності підприємства.

7. В ході розрахунку планових показників маржинального прибутку від основної операційної діяльності було з'ясовано, що при збільшенні обсягу



реалізації продукції і скороченні змінних витрат у прогнозованому році зросте маржинальний дохід, що призведе до покращення фінансової міцності та рівня фінансової безпеки підприємства. Доведено, що використовуючи маржинальний підхід до розподілу змінних і постійних витрат та поєднуючи його із аналізом чутливості прибутку, ми отримуємо потужний інструмент для прогнозування прибутку та можливих змін фінансових результатів діяльності підприємства.

8. В результаті прогнозування прибутку ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин» було з'ясовано, що під впливом прийнятих заходів підприємство зможе забезпечити прибуткову діяльність і покращить свій фінансовий стан: збільшиться розмір власного, власного оборотного і оборотного капіталу; підвищиться мобільність оборотних активів; зросте фінансова стійкість і платоспроможність. Проведений аналіз та прогнозування прибутку сприяло визначенню основних резервів забезпечення прибуткової діяльності підприємства, а саме: збільшення обсягів виробництва; розширення асортименту та підвищення якості продукції; розширення ринку продажів; зниження собівартості продукції; скорочення витрат; впровадження сучасних технологій у виробництво, досягнень науково-технічного прогресу тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : навч. посібник / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – Київ : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
2. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
3. Андрійчук Р.В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та безбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. - № 5. – С. 133-140.
4. Бабешко Л.О. Коллакационные модели прогнозирования в финансовой сфере / Л.О. Бабешко. – Москва : Экзамен, 2011. – 288 с.
5. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И.Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – Москва : ИНФРА, 2001. – 215 с.
7. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів : Магнолія, 2009. – 383 с.
8. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посібник / О.Г. Біла. – Луцьк : КомпактЛВ, 2005. – 312 с.
9. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – Київ : ПанТот, 2012. – 280 с.
10. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібник / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – Київ : КНЕУ, 2007. – 592 с.

11. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
12. Большой энциклопедический словарь. –2-е изд., перераб. и доп. – Москва : «Большая российская энциклопедия». – 1997. – 1456 с.
13. Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.С. Бондаренко, Ю.В. Тюленева // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського. – 2017. – Режим доступу : <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 17.10.2019.
14. Буряковський В.В. Фінанси підприємств : навч. посібник / В.В. Буряковський, В.Я. Кармазин, С.В. Каламбет / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.
15. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / Л.П. Владимирова. – Москва: Дашков и Ко, 2000. – 308с.
16. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища / Т.Є. Воронкова, Н.Ю. Безпалько // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - №19. – С. 42-44.
17. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хіміїчук // Молодий вчений. – 2016. -№ 1 (28). – С. 40-43.
18. Гальчинський А.С. Основи економічних знань : навч. посібник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2- ге вид., перероб. і допов. – Київ : Вища школа, 2002. – 543 с.
19. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П. Галушко // Економіка АПК. – 2014. - № 10. – С. 3-5.
20. Гладій І.О. Облік фінансових результатів в інформаційній системі : автореф. дис. канд. екон. наук: / І.О. Гладій; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2011. – С. 161.

21. Глівенко С.В. Економічне прогнозування : навч. посіб. для студ. вузів / С.В. Глівенко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко. – Суми : ВПП «Мрія-1» ЛТД, 2000. – 120 с.

22. Гнеушева І. Дослідження економічної сутності категорії «прибуток підприємства» / І. Гнеушева, М. Коробська // Економічний аналіз. – 2012 р. – Випуск 10. Частина 3. – С. 254-257.

23. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства / Т.А. Говорушко, М.І. Арич // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2012. - №11. – С. 117-121.

24. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: від 16.01.2003 № 436-IV : станом на 08.12.2016 р. / Законодавство України: [Веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 15.09.2019.

25. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

26. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : навч. посібник / В.І. Гринчуцький. – Київ : Центр навчальної літератури, 2012. – 302 с.

27. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О.Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2014.- №1. – С. 145-152.

28. Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.

29. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С.В. Мочерний: у трьох томах. Т. 3. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

30. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.

31. Єгоров Ю.Н. Планування на підприємстві : навч. посібник / Ю.Н. Єгоров. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. – 176 с.
32. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М.Єріна. – Київ : КНЕУ, 2001. – 170 с.
33. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж.М. Жигалкевич, Е.С. Фісенко // Економіка і суспільство. – 2016. - №4. – С. 145-148.
34. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Київ : Т- во «Знання», 2007. – 1072 с.
35. Заров К.Г. Операційний леверидж як універсальний інструмент управлінських рішень / К.Г. Заров // Фінансовий менеджмент. – 2006. - № 1. – С. 14-19.
36. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання / О.А. Зінченко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2015. – N7 . – С.106-111.
37. Іванченко Д.Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком підприємства : дисер. на зд. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Д.Ф. Іванченко. – Одеса : Одеський національний економічний університет, 2016. – 226 с.
38. Ільчук М.М. Підприємницька діяльність та агробізнес / За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. – Київ : Вища освіта, 2006. – 543 с.
39. Кірсанова Т.О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т.О. Кірсанова, Н.А. Дьяченко // Вісник СумДУ (Серія «Економіка»). – 2011. - № 4. – С. 48-57.
40. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волков. – Москва : Проспект, 2000. – 424 с.
41. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием / А.М. Ковалева. – Москва : Финансы и статистика, 2005 – 346 с.

42. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства / В.В. Костецький // Галицький економічний вісник. – 2010. - №4 (29). – С. 135-145.
43. Костецький Я.І. Факторний аналіз прибутку аграрних підприємств / Я.І. Костецький // Економічний аналіз. – 2015. - № 2(19). – С. 85-90.
44. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : підручник / Г.І. Купалова. – Київ : Знання, 2008. – 639 с.
45. Куцик В.І. Прибуток як елемент економічної безпеки підприємства / В.І. Куцик, І.З. Кравчишин // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. - № 21. – С. 254 - 258.
46. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л.А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 387 с.
47. Линник О.І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О.І. Линник, О.С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. - № 26(1135). – С. 147-153.
48. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко // Международный научный журнал. – 2015. - № 7. – С. 68-71.
49. Майборода О.Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства» / О.Є. Майборода, Г.О. Сукрушева, Є.В. Куліш // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск №10. – С. 310-313.
50. Машлій Г. Фінансові результати діяльності підприємств в Україні: аналіз сучасного стану та напрями вдосконалення управління / Г. Машлій, О. Мосій // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2 (13). – С. 261- 267.
51. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. - № 25(1134). – С. 123-126.

52. Мельник Л.Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. - № 5. – С. 79-86.
53. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В.О. Мец. – Київ : КНЕУ, 1999. – 132 с.
54. Морозов Ю.П. Шляхи підвищення результативності підприємств / Ю.П. Морозов // ЮНІТА-ДАНА. – 2009. - № 1. – С. 59-62.
55. Морщенок Т.С. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки / Т.С. Морщенок, В.О. Задорожня // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. Вип. 4/2. – С. 172-175.
56. Науменко В.І. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В.І. Науменко, Б.Я. Панасюк. – Київ : Глобус, 2002. – 198 с.
57. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Николишин // «Молодий вчений». – 2017 р. - № 2 (42). – С. 299-303.
58. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2013. - № 6. – С. 31-45.
59. Одінцова Т.М. СVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М. Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус // Фінансовий простір. – 2013. - № 1 (9). – С. 90-95.
60. Омелянчук Т.М. Параметризація факторного фінансового аналізу прибутку підприємств / Т.М. Омелянчук // Сучасні проблеми та шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті. – 2012. - № 1. – С. 111–113.
61. Опікунова Н.В. Управління прибутком підприємства / Н.В. Опікунова, В.Г. Лопата // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. - С. 294-298.
62. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – Київ : Кондор, 2007. – 358 с.

63. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М.М. Павлишенко, Л.А. Сивуля. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/17\\_4/172\\_Pawlyshenko\\_17\\_4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf). – Назва з екрана. – Дата перегляду 12.09.2019.

64. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства / І.В. Павлова // Збірка наукових праць «Логістика». – 2010. - № 690. – С. 752-755.

65. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. - №2. – С. 25-37.

66. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. - № 28. – С. 125-132.

67. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу і використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С.Підгірна // Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум». – 2014. -№4. – С. 241-248.

68. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 02.12.2010 № 2755-VI : станом на 01.01.2017 р. / Законодавство України: [Веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 15.11.2019.

69. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : підручник / С.Ф. Покропивний. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Київ : КНЕУ, 2008. – 528 с.

70. Поліщук Н.В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання : монографія / Н.В. Поліщук. – Київ : КНТЕУ, 2005 – 252 с.

71. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс]: від 31.03.1999 № 87 : станом на 19.03.2013 р. / Міністерство фінансів України. – Режим доступу:



<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 17.10.2019.

72. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів; Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121 : станом на 19.02.2013 р. / Міністерство фінансів, Фонд державного майна України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 17.10.2019.

73. Предборський В.А. Економічна теорія : підручник / В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко ; за ред. В.А. Предборського. – Київ : Кондор, 2007. – 492 с.

74. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV : станом на 03.01.2017 р. / Законодавство України: [Веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 08.09.2019.

75. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс]: Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР станом на 01.01.2013 р. / Законодавство України: [Веб-сайт Верховної Ради України]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>. – Назва з екрана. – Дата перегляду 14.10.2019.

76. Прогнозирование и планирование экономики : учеб. пособие / под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кондратовой. – Минск : ИП «Экоперспектива», 2009. – 432 с.

77. Равікович Е.І. Макроекономічне прогнозування : навч. посібник / Е.І. Равікович, Г.В. Присенко. – Київ: КНЕУ, 2002. – 172 с.

78. Романенко В.И. Социальное и экономическое прогнозирование : конспект лекцій / В.И. Романенко. – Санкт-Петербург : Издательство В.А. Михайлова, 2000. – 64 с.

79. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. - № 4. – С. 86-91.

80. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г.В. Савицька. – Київ: Знання, 2007. – 668 с.

81. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – Київ : Изд. дом «Максимум», 2006. – 884 с.

82. Серединська В.М. Економічний аналіз : навч. посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – 482 с.

83. Сидоренко-Мельник Г.М. Сучасний інструментарій прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства / Г.М. Сидоренко-Мельник // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. - №1. – С. 65-68.

84. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. – Київ : «Оріяни», 2009. – 502 с.

85. Супрун С.Д. Теоретичні аспекти визначення рентабельності / С.Д. Супрун С.Д. // «Главбух». – 2010. - №1-2. – С.156-161.

86. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – Київ : КНЕУ, 2003. – 554 с.

87. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – Київ : Кондор, 2007. – 400 с.

88. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

89. Фомин П.А. Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста: дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.10 / Фомин П.А. – Саратов, 2004. – 325 с.

90. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю.С. Цал-Цалко. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

91. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я. Чугунов, Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький. – Київ : НДФІ, 2007. – 312 с.

92. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства : підручник/ Г.О. Швиданенко, В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова ; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – Київ : КНЕУ, 2009. – 598 с.

93. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія економічні науки. – 2010. - № 4 (54). – С. 201-203.

94. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРАМ, 2001. – 208 с.

95. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало; за ред. І.О. Школьник. – Суми : Університетська книга, 2009. – 301 с.

96. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг: навч. посібник / А.В. Шлійко. – Київ : ЦНЛ, 2008. – 376 с.

97. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_8\\_075.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf). – Назва з екрана. – Дата перегляду 04.11.2019.

98. Юлдашев Р.Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методология фінансового менеджмента / Р.Т. Юлдашев, Ю.Н. Тронин. – Москва : »Антил», 2000. – 448 с.

99. Юрчишена Л.В. Найбільш ефективні шляхи підвищення прибутковості підприємства / Л.В. Юрчишина // Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Київ : НУХТ, 2016. – 239 с.

100. Янковець Т.М. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в сучасних умовах / Т.М. Янковець, І.Ю. Якимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/2208/1/20160428-29\\_TEZY\\_V3\\_P029.pdf](http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/2208/1/20160428-29_TEZY_V3_P029.pdf). – Назва з екрана. – Дата перегляду 18.11.2019.

101. Яріш П.М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій / П.М. Яріш, Ю.В. Касьянова // Управління розвитком. – 2013. - № 4(144). – С. 159-162.

